



Vers une nouvelle ruralité : urbanisation et changements dans l'agriculture dans le centre du Mexique

Matthew James Lorenzen Martiny

► To cite this version:

Matthew James Lorenzen Martiny. Vers une nouvelle ruralité : urbanisation et changements dans l'agriculture dans le centre du Mexique. Sociologie. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2015. Français. NNT : 2015PA010512 . tel-01230589

HAL Id: tel-01230589

<https://theses.hal.science/tel-01230589>

Submitted on 18 Nov 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**Vers une nouvelle ruralité : urbanisation et changements
dans l'agriculture dans le centre du Mexique**

Matthew James LORENZEN MARTINY

Thèse de doctorat en sociologie

Co-directeurs : Jean-Philippe COLIN et Eric LEONARD

Membres du jury : Jean-Louis CHALEARD, Françoise COGNARD, Alma Estela MARTINEZ BORREGO (rapporteur), Evelyne MESCLIER, Philippe PERRIER-CORNET (rapporteur).

Date de soutenance : 19 mai 2015

Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne,
Institut d'étude du développement économique et social (IEDES).
Ecole doctorale de géographie de Paris

Table des matières

Remerciements.....	7
Introduction générale.....	9
Partie 1. Aspects conceptuels, régionaux et méthodologiques.....	13
Chapitre 1. Le cadre conceptuel général.....	13
1.1 Le continuum rural-urbain et sa critique	14
1.2 La paysannerie, l'Etat et le capitalisme	19
1.3 L'urbain, nouvellement au centre des études rurales	27
1.3.1 L'approche géographique	28
1.3.2 L'approche économique	31
1.3.3 L'approche sociologique	33
Chapitre 2. Questionnements, terrain et méthodologie	37
2.1 Les questionnements et les hypothèses	38
2.2 Les régions d'étude.....	41
2.2.1 La région centrale du Mexique.....	42
2.2.2 L'état de Morelos.....	48
2.2.3 Les municipalités d'étude.....	54
2.2.4 Les localités, les <i>ejidos</i> et la communauté agraire d'étude.....	59
2.3 La méthodologie	64
Partie 2. Causes et effets du processus de gentrification.....	68
Chapitre 3. La notion de gentrification	68
3.1 Les explications « du côté de la production » et « du côté de la consommation » de la gentrification urbaine	70
3.1.1 L'explication du côté de la production	70
3.1.2 L'explication du côté de la consommation.....	74
3.1.3 Les critiques des explications de la gentrification urbaine et la fusion des deux approches	77
3.2 L'explication de la gentrification rurale	80
3.3 Le déplacement et le débat sur les effets de la gentrification urbaine.....	87
3.4 Le déplacement et l'identification de différents effets de la gentrification rurale.....	94
Chapitre 4. Les facteurs et les acteurs de la gentrification	102
4.1 Les facteurs et les acteurs du côté de la production	102
4.1.1 L'existence d'une <i>rent-gap</i>	103
4.1.2 L'Etat.....	110
4.1.3 Les entreprises immobilières	119
4.2 Les facteurs et les acteurs du côté de la consommation	128
4.2.1 La croissance des classes moyenne et aisée	129
4.2.2 Les types de gentrificateurs.....	137
4.2.3 La perception d'une idylle rurale.....	140

Chapitre 5. Les nouvelles opportunités de travail issues de la gentrification et l'effet d'ancrage	145
5.1 La tertiarisation des économies locales	146
5.2 Les collaborations entre gentrificateurs et habitants originaires : le cas de la coopérative Frutos de Tlayacapan	156
5.3 La création d'emplois et l'effet d'ancrage.....	161
5.4 L'attraction de travailleurs et de nouveaux habitants non gentrificateurs	172
Chapitre 6. Les problèmes et les conflits provoqués par la gentrification	177
6.1 La perte du sentiment d'appartenance	178
6.2 Le déplacement des agriculteurs locataires	183
6.3 Les abus et les irrégularités dans le marché de l'immobilier	189
6.4 Le manque et la pollution de l'eau	198
Conclusions. Bilan des causes et effets de la gentrification, et construction d'une définition inclusive de ce phénomène	202
Partie 3. Les stratégies de reproduction des habitants originaires dans le contexte d'urbanisation des campagnes	212
Chapitre 7. La notion de stratégies de reproduction.....	212
7.1 Les stratégies de reproduction des unités domestiques paysannes.....	213
7.2 Les stratégies de reproduction des unités domestiques urbaines.....	221
7.3 Les stratégies de reproduction dans l'œuvre de Pierre Bourdieu	228
7.4 Atouts et limites de la notion de stratégies de reproduction.....	235
Chapitre 8. Les stratégies de reproduction agricoles et foncières.....	247
8.1 Les stratégies de production agricole	248
8.1.1 L'utilisation ou non de la main-d'œuvre familiale.....	248
8.1.2 Les types de cultures produites.....	259
8.1.3 L'adoption de nouvelles technologies	270
8.2 Les stratégies de commercialisation agricole	275
8.2.1 Les différentes voies de commercialisation.....	275
8.2.2 La formation d'entreprises de commercialisation par les producteurs : le cas de CONAPLOR	284
8.3 La recherche d'aides et de financements externes pour l'agriculture	292
8.3.1 Les aides et financements des gouvernements	293
8.3.2 Les institutions privées de microfinance	299
8.3.3 Le recours aux usuriers.....	302
8.3.4 Le financement des commerçants.....	304
8.4 Les stratégies foncières.....	308
8.4.1 La vente de terres.....	309
8.4.2 La mise en location de terres	312
8.5 Synthèse du chapitre.....	317
Chapitre 9. Les stratégies de reproduction non agricoles.....	321
9.1 La pluriactivité.....	322
9.2 L'emploi non agricole et la question de la relève dans l'agriculture.....	335
9.3 Les stratégies scolaires	341
9.4 Les stratégies migratoires	350
9.5 La recherche d'aides et de financements externes non agricoles	358
9.6 Synthèse du chapitre.....	366

Conclusions. Perspectives des stratégies de reproduction dans des milieux ruraux en processus d'urbanisation.....	369
Conclusions générales	378
Bibliographie :	396
Liste des figures	419
Liste des tableaux	420

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier à Jean-Philippe Colin et Eric Léonard, qui ont eu la gentillesse de reprendre la direction de ma thèse en 2013, après les décès de Marguerite Bey et Bruno Lautier, qui étaient jusque-là mes co-directeurs. Leurs conseils et contributions m'ont permis d'arriver au bout de cette thèse et ont amplement amélioré la qualité du travail.

J'exprime tous mes remerciements à l'ensemble des membres du jury : Jean-Louis Chaléard, Françoise Cognard, Alma Estela Martínez Borrego, Evelyne Mesclier et Philippe Perrier-Cornet.

J'adresse ma gratitude à toutes les personnes interviewées dans les municipalités d'étude, qui ont pris le temps de me raconter leurs vies, montrant une grande confiance envers un étudiant qu'ils venaient de connaître.

Je remercie aussi le Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) du Mexique, qui a financé cette recherche.

Enfin et surtout, j'exprime toute mon affection et tous mes remerciements à ma famille, spécialement à mes parents, à mes beaux-parents et à Marilyn, qui ont fait possible mon séjour dans le Morelos, et qui m'ont toujours encouragé.

A la mémoire de Marguerite Bey et Bruno Lautier.

Introduction générale

Depuis les années 1980, un renouveau d'intérêt sur le sujet des liens rural-urbain s'est produit, qui s'est renforcé dans la décennie de 2000, notamment en sociologie et en géographie. Ce renouveau d'intérêt s'explique par plusieurs phénomènes récents, en particulier par les demandes croissantes de consommation des espaces ruraux, surtout pour des finalités touristiques, récréatives et résidentielles ; par les migrations de citadins vers les espaces ruraux proches des villes, qui sont la conséquence de ces demandes ; et par l'urbanisation des campagnes, qui est le résultat final. Ainsi, diverses notions ont été proposées ces dernières décennies pour décrire et comprendre ces phénomènes, notamment la rurbanisation, la périurbanisation, la contre-urbanisation, la gentrification rurale et la nouvelle ruralité.

Cette thèse vise à analyser ce processus d'urbanisation des campagnes dans le cas du centre du Mexique, et plus précisément dans trois municipalités de l'état de Morelos, situé au sud de la capitale, Mexico. L'état de Morelos est un lieu privilégié pour l'étude de l'urbanisation des campagnes parce qu'il s'agit d'un espace qui est touché par la déconcentration de la population et des activités économiques de Mexico vers les états environnants, et parce qu'il s'agit d'un espace renommé de tourisme et de villégiature, qui attire surtout des personnes provenant de la capitale du pays, en particulier des citadins des classes moyenne et aisée qui établissent des résidences secondaires.

Les objectifs généraux qui guident ce travail sont de situer notre sujet de recherche dans la longue lignée des études rurales et d'exposer les concepts qui encadrent nos réflexions ; de présenter les régions d'étude ; d'identifier les facteurs et les acteurs qui expliquent l'urbanisation dans les régions d'étude ; d'exposer les impacts, tant positifs que négatifs, de cette urbanisation sur les habitants originaires ; et d'analyser les stratégies – agricoles, foncières et non agricoles – qu'adoptent ces habitants originaires dans le contexte d'urbanisation des campagnes.

Notre recherche s'est basée surtout sur un travail de terrain réalisé dans les trois municipalités d'étude durant l'année 2012 et début 2013. Lors de notre séjour dans le Morelos, nous avons effectué des entretiens semi-structurés avec des habitants originaires résidant dans trois localités, et nous avons également eu des conversations

informelles, non structurées, avec des résidents temporaires et permanents de classe moyenne et aisée provenant de Mexico. Cependant, cette thèse se repose aussi sur une ample recherche bibliographique effectuée en France et au Mexique, qui a surtout enrichi les parties conceptuelles et théoriques de cette thèse, ainsi que sur une analyse de données statistiques, notamment de celles issues des recensements généraux et des recensements agricoles mexicains.

Le travail est divisé en trois parties, chacune comprenant divers chapitres, qui abordent les objectifs proposés.

Dans la première partie, composée de deux chapitres, nous présentons le cadre conceptuel général, nous exposons les questionnements et les hypothèses du travail, nous décrivons les régions d'étude, et nous dévoilons plus amplement la méthodologie suivie pour réaliser cette thèse. Ainsi, nous présentons dans le premier chapitre le cadre conceptuel général, en synthétisant les principales propositions théoriques et notionnelles qui ont marqué le champ des études rurales durant le XXe et le début du XXIe siècle. C'est dans ce chapitre que nous introduisons des concepts qui reflètent le renouveau d'intérêt sur le sujet des liens rural-urbain, comme la rurbanisation, la périurbanisation, la contre-urbanisation, la gentrification rurale et la nouvelle ruralité. Dans le deuxième chapitre nous développons les questionnements et les hypothèses qui structurent le contenu de cette thèse, nous présentons les régions d'étude et nous expliquons la méthodologie suivie.

Dans la deuxième partie, constituée de quatre chapitres, nous détaillons tout d'abord, dans le Chapitre 3, un des concepts clés utilisés dans ce travail, à savoir celui de la gentrification rurale, qui se réfère à l'arrivée dans la campagne de nouveaux occupants – provenant essentiellement des villes – plus aisés que les occupants originaires. Ensuite, dans le quatrième chapitre, nous expliquons les facteurs et les acteurs de cette gentrification dans les régions d'étude, qui se divisent en deux grands groupes : ceux qui, du « côté de la production », créent l'offre d'espaces gentrifiés, et ceux qui, du « côté de la consommation », encouragent la demande de ces espaces. Nous étudions aussi les impacts de cette gentrification sur les habitants originaires, qui sont, de façon générale, positifs en termes économiques mais négatifs en termes sociaux et environnementaux. Ainsi, d'un côté, comme nous le montrons dans le Chapitre 5, la gentrification promeut la création de nouvelles opportunités économiques et de travail, essentiellement dans les services, dans le petit commerce et dans la construction, mais, de l'autre côté, comme nous l'indiquons dans le sixième chapitre, elle provoque la perte

du sentiment d'appartenance des habitants originaires, le déplacement du lieu de travail de certains agriculteurs qui louent les terres qu'ils cultivent, divers abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier, et le manque et la pollution de l'eau.

La principale proposition que nous tentons de démontrer dans cette deuxième partie de la thèse est que la gentrification dans les régions d'étude n'encourage pas un déplacement résidentiel des habitants originaires – comme cela est souvent argumenté dans la littérature sur la gentrification, particulièrement dans des contextes urbains –, mais, bien au contraire, un ancrage de ces habitants en raison de la création de nouvelles opportunités économiques et de travail liées aux demandes de biens et de services de la part des nouveaux habitants des classes moyenne et aisée. Cette absence de déplacement résidentiel des habitants originaires s'explique par les caractéristiques de la gentrification rurale qui la distinguent de la gentrification urbaine – surtout le fait qu'elle touche des espaces non résidentiels (des terres agricoles) et que les habitants originaires ont tendance à être propriétaires de leurs logements et non locataires, ce qui rend plus difficile le déplacement.

Dans la troisième partie, composée de trois chapitres, nous exposons tout d'abord, dans le Chapitre 7, un autre concept clé, à savoir celui des stratégies de reproduction, qui se réfère aux diverses actions des individus et des foyers qui visent le maintien ou l'augmentation, ainsi que la transmission, de leur patrimoine. Ensuite, dans les chapitres 8 et 9, nous analysons les principales stratégies de reproduction que mobilisent les habitants originaires des régions d'étude, que nous divisons en stratégies agricoles, foncières et non agricoles. De façon très condensée, nous pouvons dire qu'il y a une expansion des stratégies non agricoles – notamment l'adoption d'emplois non agricoles et l'accroissement de la scolarisation – qui ont des impacts sur les stratégies agricoles, surtout en ce qui concerne la diminution de la participation de la main-d'œuvre familiale aux activités agricoles et l'augmentation du poids de la main-d'œuvre agricole salariée, ainsi que sur les stratégies foncières, encourageant la vente et la mise en location de parcelles.

Toutefois, une hypothèse importante que nous cherchons à tester dans cette troisième partie est que même si un processus de désagrarisation est observable dans les régions d'étude, en raison de l'adoption d'emplois non agricoles et de l'accroissement de la scolarisation des jeunes, ce processus n'est pas généralisé. D'un côté, nous argumentons que les foyers et les individus n'ont pas tous la même possibilité de miser complètement sur les stratégies non agricoles – bien qu'ils puissent adopter des

stratégies de pluriactivité (effectuant en même temps des activités agricoles et non agricoles) –, parce que les foyers moins aisés réalisant des activités agricoles ont peu de capital pour embaucher des ouvriers agricoles, étant donc très dépendants de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture. Ceci limite les possibilités, notamment pour les jeunes, de poursuivre leur scolarisation, de reconverter entièrement les activités économiques, et de trouver des emplois non agricoles plus rémunérateurs et à temps complet. D'un autre côté, nous argumentons que la relève agricole est aussi de plus en plus assurée par des immigrants provenant de régions appauvries d'états proches, notamment du Guerrero, qui sont prêts à louer des parcelles dans le Morelos, parce qu'elles sont proches des grands marchés de consommation que représentent les villes du centre du Mexique, et parce qu'elles sont souvent irriguées (à la différence des parcelles dans les régions d'origine de ces immigrants). Finalement, nous montrons que la relève agricole est aussi, dans une moindre mesure, assurée par un petit groupe de producteurs plus entrepreneuriaux ou qui aient suivi une formation en agronomie, qui représentent l'avant-garde des stratégies de production et de commercialisation agricoles.

Nous terminons ce travail en présentant des conclusions générales, qui, en plus de synthétiser les principaux développements réalisés, révèlent les implications politiques de ces développements, explicitent les limites de cette thèse, et exposent les thématiques qui doivent être davantage analysées et qui pourraient occuper l'attention de futures recherches.

Partie 1. Aspects conceptuels, régionaux et méthodologiques

Nous présentons dans cette première partie de la thèse les aspects conceptuels, régionaux et méthodologiques qui ont encadré notre recherche. Nous développons tout d'abord, dans le Chapitre 1, le cadre conceptuel général, présentant plusieurs propositions théoriques et notionnelles qui ont marqué les études rurales durant le XXe et le début du XXIe siècle. Dans le Chapitre 2 nous abordons les questionnements et les hypothèses qui ont guidé nos réflexions et notre argumentaire ; nous présentons les régions d'étude en décrivant les différentes échelles géographiques indispensables pour situer notre analyse – la région centre du Mexique, l'état de Morelos, ainsi que les municipalités, les localités, les *ejidos* et la communauté agraire d'étude – ; et nous expliquons la méthodologie que nous avons suivie pour effectuer cette recherche.

Chapitre 1. Le cadre conceptuel général

Nous montrons dans ce chapitre que l'influence du monde urbain sur le monde rural a attiré l'attention des études rurales jusqu'aux années 1950, tandis que durant les années 1960 et 1970 les recherches se sont centrées sur les relations entre la paysannerie, l'Etat et le capitalisme, avant, à partir des années 1980, un recentrage sur les liens rural-urbain, en particulier sur les processus d'urbanisation dans les campagnes.

Ainsi, nous exposons dans une première sous-partie la théorie du continuum rural-urbain, qui a été d'une grande importance dans les études rurales de la première moitié du XXe siècle, et nous présentons la critique qu'a été faite de cette théorie. Nous nous centrons notamment sur une œuvre de Robert Redfield, qui a été un des principaux avocats de cette approche, et sur la critique de cette œuvre par Oscar Lewis. Dans la deuxième sous-partie nous synthétisons le revirement théorique et conceptuel qui a eu lieu dans les années 1960 et 1970, exposant comment l'analyse des liens entre le rural et l'urbain a été écartée, tandis que l'étude des liens entre la paysannerie, l'Etat et le capitalisme devenait centrale. Nous montrons néanmoins, dans la troisième sous-partie,

qu'à partir de la fin des années 1970 de nouvelles propositions conceptuelles dans les champs de la géographie, de l'économie et de la sociologie ont repris l'analyse des liens rural-urbain, bien qu'en s'éloignant de la perspective du continuum rural-urbain.

1.1 Le continuum rural-urbain et sa critique

Le développement sociologique et anthropologique des notions de rural et urbain s'est caractérisé, dans ses origines, par la supposition que ces deux concepts impliquaient des modes de vie opposés. Ainsi, les notions de rural et urbain ont été dès le XIXe siècle associées à des dichotomies : agriculture/industrie, tradition/modernité, *Gemeinschaft*/*Gesellschaft*, solidarité mécanique/solidarité organique, parmi d'autres (Newby et Sevilla-Guzmán, 1983 : 39). Le rural était donc perçu comme l'opposé de l'urbain, comme un monde traditionnel, agraire, homogène et isolé.

C'est dans ce contexte qu'est née l'approche du continuum rural-urbain ou *folk-urbain*, une proposition théorique qui a été d'une grande importance dans les études rurales durant la première moitié du XXe siècle, et qui s'est aussi basée sur la supposition de l'existence de différences essentielles entre les modes de vie ruraux et urbains. Cependant, au lieu de considérer le rural et l'urbain comme étant des concepts dichotomiques avec un point de rupture entre l'un et l'autre, cette approche a argumenté que les sociétés peuvent se classifier selon un continuum avec deux pôles extrêmes (le rural et l'urbain) et que les modes de vie ruraux sont progressivement transformés par l'influence des modes de vies urbains.

La théorie du continuum rural-urbain a été impulsée par l'œuvre *Principles of Rural-Urban Sociology* de Pitirim Sorokin et Carle Zimmerman, publiée en 1929, où les auteurs reprennent la distinction de Ferdinand Tönnies de *Gemeinschaft* (communauté) et de *Gesellschaft* (société), la transformant dans la notion de continuum rural-urbain (Newby et Sevilla-Guzmán, 1983 : 41). Dans l'œuvre de Tönnies, le concept de *Gemeinschaft* se réfère à un ensemble de relations caractérisées par la cohésion émotionnelle, la profondeur et la continuité, tandis que *Gesellschaft* se réfère aux aspects impersonnels, contractuels et rationnels des relations sociales (Newby et Sevilla-Guzmán, 1983 : 40). Même si Tönnies a été prudent en affirmant que ces deux concepts se traduisaient par des formes de relations qui pouvaient être présentes dans différents espaces et organisations sociales – bien qu'il ait indiqué que les relations de

type *Gemeinschaft* étaient plus communes dans la campagne –, Sorokin et Zimmerman les ont appliqué aux différences entre les modes de vies ruraux et urbains, et à la transformation des premiers par l'influence des seconds (Newby et Sevilla-Guzmán, 1983 : 40-42).

Cependant, selon Howard Newby et Eduardo Sevilla-Guzmán (1983 : 41-42), l'approche de Sorokin et Zimmerman était en grande partie l'expression à moitié voilée de certaines perspectives culturelles sur la vie rurale qui étaient très communes à l'époque, notamment la vision bucolique et idéalisée du mode de vie dans la campagne, qui serait menacé par le mode de vie urbain – les auteurs évoquent même l'image de paysans joyeux chantant dans leurs champs, face à une vie urbaine qui doit affronter des éléments « antinaturels » qui stimulent la monotonie, le mécontentement et les désordres.

L'approche du continuum rural-urbain a été reprise et impulsée par Robert Redfield, qui a proposé plutôt le terme de continuum *folk*-urbain. Les propositions de Redfield ont été exposées initialement dans son œuvre *Tepoztlán, a Mexican Village – a Study of Folk Life*, une étude du village de Tepoztlán, dans l'état mexicain de Morelos. L'œuvre de Redfield, publiée en 1930, bien que plus sociologique et élaborée que celle de Sorokin et Zimmerman, a continué à décrire la vie rurale dans des termes similaires : isolée, de petite échelle, agraire, inculte, homogène et avec un fort sentiment de solidarité de groupe (Newby et Sevilla-Guzmán, 1983 : 43).

Pour Redfield (1930/1973 : 2), les sociétés *folk* consistent de groupes primitifs ou de peuples paysans simples enclavés à l'intérieur des frontières de nations civilisées et caractérisés par un stock commun de tradition ; par une culture locale qui préserve sa continuité de génération en génération sans dépendre de l'imprimé ; par la très petite diversité d'intérêts intellectuels ; par l'homogénéité des comportements et intérêts ; et par la localisation dans la campagne.¹ Redfield (1930/1973 : 2-3) reconnaît que beaucoup de peuples *folk* se sont ajustés à la civilisation occidentale et se sont retrouvés impliqués dans l'ordre économique et social moderne, commençant à se communiquer avec les gens des villes et à s'intéresser aux événements au-delà du local ; cependant, il affirme que cette tendance à s'intégrer et s'adapter à l'ordre social et économique moderne, résultat de l'influence croissante de la société occidentale moderne et

¹ En réalité, comme le remarque Oscar Lewis (1951 : 432), la définition de la société *folk* de Redfield n'a jamais été constante, incluant parfois les sociétés primitives et d'autres fois les excluant pour se référer uniquement aux formations sociales intermédiaires, qui ne sont plus des sociétés tribales primitives mais qui ne sont pas encore des sociétés urbaines.

industrielle, est justement une indication de la disparition des traits *folk* d'une société. Cette transformation des sociétés *folk* est rendue apparente, écrit Redfield (1930/1973 : 13-14), par la constante diffusion des modes de vie urbains, menant à ce que l'homme primitif devienne civilisé et le rustique devienne citadin.

Ainsi, Redfield cherche à démontrer comment les aspects de la culture *folk* commencent à changer en raison d'une plus grande influence de la ville, impulsant des processus d'individualisation, de sécularisation et de désorganisation. Dans le cas du village de Tepoztlán, au début du XXe siècle, ces transformations ont été incitées, selon Redfield, par un petit groupe d'habitants occupés dans des emplois modernes et spécialisés (les barbiers, les enseignants, les boulangers, les commerçants et les fonctionnaires du gouvernement municipal), plus familiarisés avec la vie urbaine et plus habitués à ses coutumes, s'opposant aux personnes occupées dans des emplois traditionnels (essentiellement des paysans, mais aussi des guérisseurs, des sages-femmes, des artisans, parmi d'autres), qui conservaient des aspects culturels plus anciens (la croyance dans des maladies superstitieuses, l'utilisation de la médecine traditionnelle, une plus grande dévotion aux saints, etcétera).

Pour Redfield, malgré l'influence croissante des coutumes urbaines, Tepoztlán était encore une société essentiellement de type *folk* en raison de la prédominance des paysans et des activités agricoles ; de son relatif isolement par rapport à la ville et à la culture urbaine ; de l'importance des croyances superstitieuses et de la dévotion aux saints ; de l'énorme importance des *fiestas* réalisées en l'honneur des saints patrons des différents quartiers ; de la centralité de la coopération et du travail communautaire ; de l'homogénéité de la plupart des conduites ; bref, d'un esprit de corps existant dans les quartiers et dans le village dans son ensemble.

Ainsi, en se centrant sur les caractéristiques d'isolement, d'homogénéité et de coopération des sociétés rurales, la perspective du continuum *folk*-urbain s'est insérée dans le courant dominant de la sociologie fonctionnaliste. Néanmoins, dès la fin des années 1940, des auteurs comme George Foster, Ralph Beals et Oscar Lewis ont commencé à miner plusieurs fondements du continuum *folk*-urbain en démontrant que de nombreuses sociétés rurales n'étaient pas réellement isolées et homogènes, et étaient même fortement individualistes, menant à l'idée que ces caractéristiques d'homogénéité et d'intégration étaient complètement indépendantes de la dimension rurale-urbaine (Hewitt, 1988 : 49).

Une des premières et plus significatives critiques du continuum *folk*-urbain a été réalisée par Oscar Lewis dans son œuvre *Life in a Mexican Village: Tepoztlán Restudied*, publiée en 1951, basée sur une étude du même village analysé par Redfield. Lewis (1951 : 428) prévoyait que sa recherche serait seulement une continuation du travail de Redfield sur Tepoztlán ; pourtant, au fur et à mesure que sa recherche avançait, il s'est rendu compte qu'un grand nombre de ses découvertes ne correspondaient pas à celles de Redfield et en étaient même en franche contradiction.

Ainsi, tandis que Redfield donne l'impression que Tepoztlán était un village relativement homogène, de caractère coopératif, harmonieux, isolé et autosuffisant, Lewis (1951) expose un grand nombre de conflits politiques et interpersonnels, le caractère éminemment individualiste des habitants, l'hétérogénéité interne du village, et les importantes relations avec les villes voisines, notamment avec Mexico et Cuernavaca (la capitale du Morelos). Pour Lewis, cette perspective différente du village de Tepoztlán s'explique seulement en partie par les changements qui ont eu lieu entre 1930 et 1950, puisque les conflits, l'hétérogénéité, l'individualisme et les relations avec les villes étaient également – et dans certains cas même plus – présents dans la décennie de 1920 et avant la Révolution de 1910-1920.

En ce qui concerne l'homogénéité sociale, alors que Redfield décrit Tepoztlán comme un village composé surtout de paysans propriétaires, Lewis (1951 : 125) détaille l'existence d'un grand secteur de la population qui n'avait pas accès à des terres agricoles. La pénurie des ressources foncières signifiait non seulement qu'il y avait un nombre élevé de personnes qui devaient trouver d'autres sources de revenus que l'agriculture, mais que les agriculteurs eux-mêmes s'occupaient de façon temporaire dans d'autres activités (Lewis, 1951 : 80, 101). Ce manque d'accès à la terre aurait été plus grave avant la Révolution de 1910-1920, quand l'accès au foncier était contrôlé par le groupe local des caciques et en partie par l'hacienda de Oacalco, proche de Tepoztlán, ce qui aurait incité un grand nombre d'habitants à rejoindre la rébellion zapatiste (Lewis, 1951 : 230-231). Ainsi, contestant l'idée de la progression *folk*-urbaine, Lewis (1951 : 429-430, 443) argumente que la Révolution mexicaine a en réalité provoqué, dans un premier moment, une plus grande homogénéité sociale en raison de l'accès accru à la terre après la désarticulation des haciendas et des groupes de caciques. Néanmoins, Lewis (1951 : 103) reconnaît l'existence d'une tendance à la multiplication des emplois spécialisés, liée à l'amélioration considérable des conditions de vie et pas seulement à une plus grande acculturation à la société moderne.

Un autre point important est que Lewis (1951 : 430) signale l'existence d'un grand nombre de conflits sociaux et interpersonnels à Tepoztlán, ce que Redfield dissimule malgré le fait qu'à l'époque de sa recherche d'importants conflits politiques se sont produits ainsi que de la violence – ce qui aurait même été une des raisons pour lesquelles il a quitté Tepoztlán. Lewis décrit l'existence de crimes, de disputes intrafamiliales, de rancœurs et de violence physique, alors que Redfield laisse complètement de côté la question des conflits, un thème qui aurait contredit l'approche du continuum *folk*-urbain. A la différence de l'idée de la progression *folk*-urbaine, Lewis (1951 : xxv-xxvi, 51) remarque que les conflits sociaux étaient en réalité plus prononcés au début du siècle puisque les *caciques* contrôlaient les terres privées ainsi que l'accès aux ressources communautaires, en particulier les bois et les terres communales.

En ce qui touche la supposée isolation et autosuffisance de Tepoztlán, Lewis note que l'économie de Tepoztlán était intimement liée à l'économie nationale, en particulier à travers les villes de Mexico et Cuernavaca. Ainsi, selon Lewis (1951 : 46, 170), Tepoztlán exportait depuis le début du siècle du maïs, du charbon de bois et des prunes à Mexico, important à la fois des biens manufacturés et quelques produits alimentaires. D'autre part, il décrit à plusieurs reprises comment les habitants de Tepoztlán faisaient des visites régulières à Mexico et Cuernavaca pour réaliser du commerce ou simplement pour se détendre, et comment, depuis la construction de l'autoroute goudronnée à Cuernavaca en 1936, des touristes mexicains ont commencé à visiter le village.

En peu de mots, Lewis (1951 : 432) montre que l'étude de Redfield du village de Tepoztlán a été modelée par le cadre théorique du continuum rural-urbain, ce qui explique son insistance sur les caractéristiques d'homogénéité, d'isolation, de tradition, d'unité et de coopération, malgré les indices contraires pourtant clairs. Ainsi, écrit Lewis (1951 : 435-436), le continuum *folk*-urbain masque un système de jugements de valeur qui suppose que les sociétés *folk* sont nécessairement homogènes et harmonieuses, et que les sociétés urbaines sont une force désorganisatrice. En regroupant les sociétés urbaines et rurales dans deux catégories opposées et réductrices, la typologie *folk*-urbaine cacherait une grande diversité de formes de vie et de systèmes

de valeurs existant dans les sociétés rurales ainsi que dans les sociétés urbaines (Lewis, 1951 : 433-434).²

Pour Lewis (1951 : 434), le terme « urbain », tel qu'il a été utilisé par la théorie du continuum *folk*-urbain, n'a pas d'utilité pour l'analyse des cultures puisqu'il est utilisé comme un concept fourre-tout. Pour redevenir utile, beaucoup plus de précisions et spécificités devraient être apportées – le type de société urbaine, les conditions de contact entre les villes et les villages, ainsi qu'une diversité d'informations historiques spécifiques (Lewis, 1951 : 434). Ainsi, les changements culturels qui ont eu lieu à Tepoztlán ne s'expliquent pas, selon Lewis (1951 : 443), par l'influence tout court de la ville, mais plutôt par des situations spécifiques comme la réforme agraire, la construction de l'autoroute à Cuernavaca, ou l'expansion de l'infrastructure éducative, qui ont à leur tour amené d'autres nouveautés et éléments transformateurs comme l'arrivée de touristes à Tepoztlán, l'accès à de nouveaux marchés, la croissance de l'alphabétisation, et la création de nouveaux groupes de pouvoir.

1.2 La paysannerie, l'Etat et le capitalisme

Face aux critiques de la vision fonctionnaliste du continuum rural-urbain, qui péchait par culturalisme et idéalisation de la campagne, de nouvelles approches ont surgi à partir de la fin des années 1950, reléguant la différenciation rurale-urbaine et favorisant la discussion sur la relation entre la paysannerie et la société et l'environnement plus larges. Au lieu de traiter la société rurale comme étant relativement isolée, les études de la paysannerie ont analysé l'interaction entre les groupes paysans et l'Etat, l'environnement, et l'économie nationale et internationale. Plutôt que considérer le monde rural comme un milieu homogène et sans conflits, les études de la paysannerie ont mis en lumière les différentes classes sociales existant dans la campagne, ainsi que les relations d'exploitation et de domination y existant. Au lieu de décrire les transformations dans le monde rural comme des changements culturels

² Henri Mendras (2000 : 541) fait une critique très similaire du continuum *folk*-urbain : « En effet ce type de continuum est sous-tendu par une grave erreur méthodologique car, forcément, si l'un des bouts est modélisé de façon positive, l'autre bout n'est, et ne peut être, que le négatif du premier, c'est-à-dire une pure abstraction sans aucune matière historique originale. Si toutes les sociétés qui ont précédé la nôtre sont qualifiées de traditionnelles, il est évident que ce terme est un fourre-tout où l'on entasse l'empire chinois, les sociétés antiques, les civilisations précolombiennes, les tribus africaines ou australiennes, les sociétés 'hydrauliques'... et toutes les autres. »

produits par le contact avec les villes en général, les études de la paysannerie ont discuté le sort des paysans à partir de leurs rapports avec l'Etat et le marché.

La nouvelle perspective des études de la paysannerie a été en grande partie le résultat de la redécouverte et la traduction des *Grundrisse* de Karl Marx, où sont développées plus explicitement les relations possibles entre les paysans et les élites non paysannes, ainsi que des œuvres d'économistes populistes russes de la fin du XIXe siècle et du début du XXe, notamment d'Alexandre Tchayanov, qui a développé un modèle de l'économie domestique paysanne. Les débats dans le cadre des études de la paysannerie se sont déroulés entre trois approches théoriques différentes : l'écologie culturelle, le marxisme révisionniste ou néo-marxisme, et le marxisme orthodoxe.

Un des principaux auteurs qui a impulsé l'approche de l'écologie culturelle est Eric Wolf, qui a condensé ses réflexions théoriques dans son œuvre *Peasants*, publiée en 1966. Dans cette œuvre, Wolf fait la distinction entre les paysans, les entrepreneurs agricoles (*farmers*) et les peuples primitifs. Pour Wolf (1966 : 2, 9-10), les paysans et les peuples primitifs se distinguent des entrepreneurs agricoles par le fait qu'ils n'opèrent pas des entreprises dans le sens économique mais des ménages, tandis que les peuples primitifs se distinguent des paysans par le fait que ces derniers sont insérés dans des relations de domination où des groupes externes leur extraient une rente, alors que les premiers ont une existence beaucoup plus indépendante, bien qu'ils puissent réaliser des échanges (commerciaux ou de travail) avec d'autres groupes. Ainsi, ce qui définit la paysannerie, selon Wolf (1966 : 11), c'est l'intégration des producteurs agricoles à une société avec un Etat, où ils deviennent assujettis aux demandes et aux sanctions des groupes dominants.

Les paysans sont, pour Wolf (1966 : 13), soumis aux tensions créées par l'obligation de trouver un équilibre entre leurs propres demandes, c'est-à-dire les besoins pour soutenir le foyer, et les demandes des groupes dominants externes, qui les perçoivent essentiellement comme une source de produits et de main-d'œuvre. Les paysans dirigent donc, selon Wolf (1966 : 13), à la fois une unité économique – une organisation de production constituée de différents travailleurs – et un ménage – une unité de consommation qui doit nourrir et subvenir aux besoins de ses membres –, impliquant que la paysannerie ne serait pas motivée par la même logique que les entreprises qui cherchent avant tout le profit. Cette idée fondamentale, reprise par de nombreux auteurs de l'écologie culturelle et du néo-marxisme, a été inspirée par les travaux d'Alexandre Tchayanov.

Pour Tchayanov (cité dans Wolf, 1966 : 14), la caractéristique fondamentale de l'économie paysanne est qu'il s'agit d'une économie familiale où l'organisation est basée sur la taille et la composition de la famille ainsi que sur la coordination des besoins de consommation avec le nombre de membres travailleurs. La conception capitaliste de profit ne pourrait pas être appliquée à l'économie paysanne, où ce qui serait cherché n'est pas une maximisation des profits monétaires, mais la satisfaction des demandes de consommation de la famille, pouvant conduire les membres de la famille à travailler pour des rémunérations qui ne seraient pas profitables dans une économie capitaliste (Tchayanov, cité dans Wolf, 1966 : 14).³

Pour Wolf (1966 : 15-16), les caractéristiques propres de l'économie paysanne produisent des stratégies opposées selon différents cas : soit l'augmentation de la production, notamment lors d'un affaiblissement des pressions d'extraction de rente, soit la diminution de la consommation et l'augmentation de l'autarcie économique, en particulier lorsque les pressions externes deviennent très agressives. Ainsi, Wolf (1966 : 17) critique l'idée de la paysannerie comme étant un groupe statique qui ne change pas son mode de vie, en affirmant, contrairement, que les paysans sont toujours dans un état dynamique, adaptatif, passant à des stratégies plus ou moins autarciques selon les changements dans l'ordre social.

Néanmoins, Wolf (1966 : 19, 36) note que les transformations technologiques dans les formes de production agricole poussent les paysans à produire davantage pour le marché et non pour leur propre consommation. Ces transformations technologiques se réfèrent à l'expansion des formes de production « néo-techniques » – caractérisées par l'utilisation d'énergies fossiles et de technologies produites par le développement scientifique – en détriment des formes « paléo-techniques » – caractérisées par l'utilisation presque exclusive de la force de travail humaine et animale (Wolf, 1966 : 19).

Pour Wolf (1966 : 43, 45), dans les situations de forte intégration aux marchés, les paysans ont une faible flexibilité pour changer rapidement leurs cultures lors des fluctuations des prix agricoles, ce qui peut être contrebalancé par la plus grande flexibilité des familles paysannes de travailler dans de multiples activités (par exemple,

³ Henri Mendras (2000 : 544) nous rappelle qu'à l'époque que Tchayanov réalisait ces réflexions, Max Weber théorisait le capitalisme dans des termes analogues – ils s'étaient certainement influencés mutuellement puisqu'ils publiaient dans la même revue –, en indiquant qu'un des facteurs essentiels dans la conformation du capitalisme a été la séparation du ménage et de l'entreprise, libérant ainsi la main-d'œuvre et permettant les calculs de coûts et de profits.

les femmes des paysans peuvent réaliser du petit commerce, ou une partie de la main-d'œuvre familiale peut trouver du travail salarié). La stratégie d'adoption d'emplois et activités complémentaires est aussi, selon Wolf (1966 : 70), incitée par le manque de disponibilité de terres agricoles et par l'excessive subdivision des parcelles, encourageant les familles à chercher des façons de compenser leurs déficits.

Les apports de l'écologie culturelle ont été essentiels pour le développement des réflexions postérieures dans les études paysannes. Ces apports incluent la caractérisation de la paysannerie comme faisant partie d'un système social plus large qui l'assujettit de différentes manières ; la discussion sur les caractéristiques des unités économiques paysannes, qui sont à la fois des unités de production et des unités de consommation ; et l'introduction de l'idée des stratégies d'adaptation, qui précise la flexibilité des familles paysannes et les façons qu'elles réussissent à contrer ou compenser les pressions extérieures (par exemple, en passant à des stratégies plus ou moins autarciques, ou en adoptant une stratégie de pluriactivité).

Les stratégies adaptatives, souvent nommées aussi stratégies de reproduction, sont un concept qui a sans aucun doute laissé son empreinte dans les sciences sociales. Utilisée tout d'abord pour se référer aux groupes paysans, la notion de stratégies de reproduction a été employée postérieurement pour étudier les unités domestiques urbaines, et a même été théorisée de façon plus générale, notamment par Pierre Bourdieu, pour étudier l'ensemble des unités domestiques et les manières de s'adapter à leurs contextes et de reproduire leur patrimoine. Nous reprenons et développons davantage ce concept dans la Partie 3 de cette thèse.

D'autre part, l'idée des stratégies de reproduction paysannes, qui nie l'inéluctabilité d'une « dépaysement » – argumentée à la fois par le marxisme orthodoxe et par des théories fonctionnalistes comme le continuum rural-urbain –, a contribué à l'impulsion d'un long débat dans les années 1960 et 1970 entre écologistes culturels, néo-marxistes et marxistes orthodoxes. Ces derniers prônaient une disparition relativement rapide des paysans, qui seraient soit accablés par la concurrence de l'agriculture capitaliste et absorbés dans le prolétariat, soit convertis en entrepreneurs agricoles. Les néo-marxistes, pour leur part, assuraient que les caractéristiques propres de l'économie paysanne et son rapport particulier avec le capitalisme perpétueraient son existence.

Ce dernier point a été argumenté, parmi d'autres auteurs, par Kostas Vergopoulos. Pour Vergopoulos (1979 : 33-34), le marxisme classique a largement

négligé la question de la paysannerie parce que, en centrant son analyse essentiellement sur la relation capital-travail salarié, Marx n'a pas analysé attentivement les nombreuses formes de production d'apparence précapitaliste ou non capitaliste, comme l'agriculture familiale ou le travail de la femme dans le foyer. Dans le cas de l'agriculture, écrit Vergopoulos (1979 : 34), Marx a prévu le développement des entreprises agricoles capitalistes qui remplaceraient progressivement l'agriculture paysanne, ce qui a conduit à ce que le marxisme classique considère ces dernières formes de production comme des phénomènes transitoires, en voie de disparition, malgré le fait qu'elles n'avaient en réalité rien d'exceptionnel – l'auteur argumente, contrairement, que c'est le travail salarié la situation qui est plus inhabituelle dans l'histoire du capitalisme.

Ainsi, pour Vergopoulos (1979 : 35), l'analyse marxiste classique a considéré la paysannerie comme un élément étranger au capitalisme, un résidu du passé précapitaliste en voie de disparition qui doit être abordé en termes d'une articulation entre deux logiques différentes et concurrentielles : la logique capitaliste et la logique familiale précapitaliste. L'argumentation de Vergopoulos (1979 : 36-37) va justement dans le sens opposé, en affirmant que l'économie paysanne n'est pas un résidu du passé précapitaliste mais un élément essentiel du capitalisme, un produit de son évolution. Les paysans seraient ainsi apparus, en grande partie, lors des divisions des grandes propriétés dans les pays développés durant le XIXe siècle et dans les pays sous-développés durant le XXe, et, avec cette répartition agraire, les différentes formes de location de la terre auraient été largement éliminées, permettant à la nouvelle agriculture familiale d'assurer au capitalisme une production libérée des tributs (Vergopoulos, 1979 : 36-37). Une caractéristique de cette agriculture familiale, selon Vergopoulos (1979 : 37), est que les paysans cherchent à assurer surtout leur subsistance et non obtenir un profit, ce qui signifie un autre avantage pour le capitalisme qui est assuré d'une production non seulement libérée de tributs mais aussi de profits du côté du paysan.

D'autre part, Vergopoulos (1979 : 38) argumente que les investissements capitalistes dans l'agriculture sont évités parce que les profits sont limités, ce qui favorise la persistance de l'agriculture familiale. Ce manque de rentabilité de la production agricole directe s'explique, selon l'auteur (Vergopoulos, 1979 : 38), par l'augmentation des coûts des intrants agricoles ainsi que par la réduction des prix des produits agricoles, résultat de la concurrence des produits d'outre mer, la fixation administrative des prix, la forte croissance de la productivité du travail agricole et la

faible capacité de négociation de l'agriculture familiale. Dans ce contexte, selon Vergopoulos (1979 : 40), les familles paysannes doivent augmenter constamment leurs efforts de production pour satisfaire leurs besoins, ce qui signifie que ce surtravail profite à des acteurs extérieurs : les organismes de crédit agricole, les banques, l'Etat, et surtout les intermédiaires commerciaux et les compagnies agroalimentaires et agroindustrielles. Les principaux profits dans le secteur agroalimentaire ne seraient donc pas réalisés par la production directe des aliments mais par les intermédiaires commerciaux, par les compagnies qui transforment les produits agricoles et par les entreprises qui produisent des intrants pour l'agriculture (Vergopoulos, 1979 : 40).

A l'inverse, un auteur qui a défendu l'argument d'une disparition inéluctable de la paysannerie est Ernest Feder. Dans un article publié en 1977, Feder (1977 : 1441) commence par rappeler l'argument de nombreux auteurs qui prévoient la persistance de la paysannerie : le capitalisme veillerait à la reproduction des groupes paysans puisque la rentabilité de nombreuses entreprises dépendrait de l'appropriation de leurs surplus ainsi que de l'exploitation de leur main-d'œuvre, qui est excédentaire et qui doit trouver des alternatives d'emploi en dehors des exploitations familiales pour assurer sa subsistance.

Feder (1977 : 1441) argumente que si cette théorie était cohérente, c'est-à-dire que si la régénération de la paysannerie faisait partie inhérente du processus d'expansion capitaliste, elle serait applicable non seulement aux pays sous-développés mais aussi aux nations industrialisées. Cependant, dans ces derniers pays, la réduction drastique dans le nombre d'agriculteurs serait un fait indéniable, et, en réalité, l'agriculture des pays industrialisés fonctionnerait parfaitement sans les petits producteurs (Feder, 1977 : 1441).

Ce dernier fait explique pourquoi, selon Feder (1977 : 1442), les auteurs qui défendent une persistance de la paysannerie tendent à limiter leur argumentation aux pays sous-développés, où le processus d'expansion capitaliste serait supposément différent à celui qui a lieu dans les pays industrialisés, sans offrir pour cela des preuves cohérentes. Feder (1977 : 1443) considère, citant Roger Bartra, que l'explication de la persistance de la paysannerie dans certains pays est surtout politique. Ainsi, pour Feder (1977 : 1443), lorsque la bourgeoisie a besoin de la paysannerie comme un amortisseur politique, elle trouve les moyens économiques pour la préserver et la régénérer, donnant lieu à une « alliance » économique et politique ; mais si le système capitaliste peut se passer de cette alliance, aucun effort n'est réalisé pour contrebalancer le processus

naturel d'érosion de la paysannerie, résultat de son incapacité à concurrencer les entrepreneurs agricoles plus technicisés et productifs.

Ainsi, il n'a pas été question pour les marxistes orthodoxes de considérer l'économie paysanne comme un facteur indispensable du développement capitaliste. L'économie paysanne a plutôt été considérée comme une économie marchande simple, un concept développé par Marx pour se référer à des modes de production précapitalistes qui perdurent temporairement et interagissent avec le capitalisme, mais qui sont inévitablement absorbés par le mode de production capitaliste prédominant (Hewitt, 1988 : 196).

Cependant, l'argument pour différencier le sort des paysans dans les pays développés et les pays sous-développés est plus complexe que ce que suggère Ernest Feder. Cet argument, qui a enrichi non seulement le néo-marxisme mais aussi l'écologie culturelle, est apparu durant les années 1960 avec l'école de pensée de la dépendance, développée par des auteurs comme Georges Balandier, Raúl Prebisch, André Gunder Frank ou Fernando Henrique Cardoso.

Pour cette école de pensée, le capitalisme des pays sous-développés est dans une situation de subordination et dépendance par rapport au capitalisme des pays développés, souffrant une domination politique, une manipulation culturelle et un échange commercial inégal (Hewitt, 1988 : 146). Ainsi, dans une continuation des relations coloniales, le développement des pays riches serait le résultat du sous-développement des pays pauvres, produit d'une longue chaîne d'exploitation et de subordination partant des zones rurales périphériques des pays sous-développés, où les paysans seraient exploités par les élites rurales de ces pays, subordonnées à leur tour aux élites urbaines (le « colonialisme interne »), arrivant jusqu'à la subordination des élites urbaines mêmes des pays sous-développés aux élites des pays développés – qui, grâce à cette relation néocoloniale, pourraient éviter une exploitation sévère de leurs propres populations (Hewitt, 1988 : 155-157, 162). Dans cette situation, les systèmes de stratification des pays développés et sous-développés ne seraient pas identiques, et le développement du capitalisme dans les deux types de pays ne pourrait pas suivre le même chemin (Hewitt, 1988 : 153).

Ainsi, Erasto Díaz (1977), se centrant dans le cas du Mexique, argumente qu'il y a une réalité derrière la situation « exceptionnelle » des pays en développement au sujet de la permanence des paysanneries. Díaz (1977 : 1429) affirme que la faible capacité des économies dépendantes à créer des emplois rend difficile la prolétarianisation d'une

partie significative des groupes paysans. Face au manque d'emplois permanents, les groupes paysans ne seraient pas inscrits dans un processus de prolétarianisation mais plutôt de semi-prolétarianisation, vendant leur force de travail de façon temporaire, sans abandonner l'agriculture familiale (Díaz, 1977 : 1431). Toutefois, l'auteur (Díaz, 1977 : 1433-1434, 1438) explique que la pression sur la terre, la limite naturelle des terres qui peuvent être redistribuées aux paysans et l'inconvenance de fractionner à l'extrême les parcelles, imposent une restriction au nombre de personnes que l'agriculture peut absorber, menant à d'autres stratégies comme la migration aux villes et la migration internationale, ou bien à un plus grave appauvrissement.

En bref, deux positions générales se sont opposées dans les études de la paysannerie, une « paysanniste » et l'autre « dépayanniste ». La première, défendue par l'écologie culturelle et le néo-marxisme, assure que la paysannerie peut subsister en raison des stratégies adaptatives des familles paysannes, de l'incapacité des économies dépendantes à prolétarianiser complètement les groupes paysans, ainsi que de l'utilité de la paysannerie pour le système économique plus large, puisque les surplus et le travail des paysans sont exploités de façon très avantageuse par les entreprises et les groupes au pouvoir. La deuxième vision, argumentée par les marxistes orthodoxes, assure que la paysannerie subsiste dans certains pays en raison de son utilité politique pour les groupes au pouvoir, mais que cette utilité peut facilement disparaître, éliminant les obstacles au processus de développement capitaliste qui tend à absorber tous les modes de production précapitalistes, menant au remplacement de l'économie paysanne par l'agriculture capitaliste.

Notons, pour terminer, que des développements récents dans les mondes ruraux infirment certaines idées des positions « paysannistes » et « dépayannistes ». Tout d'abord, même si l'intégration de l'agriculture dans le mode de production capitaliste s'est poursuivie et même si le nombre d'exploitations agricoles s'est réduit dans beaucoup de pays, ceci n'a pas impliqué la fin des agricultures familiales (où la propriété et le travail sont liés à la famille) ; au contraire, celles-ci seraient encore dominantes, même dans les pays développés. Ces agricultures familiales ont souvent adopté des formes de production et de commercialisation plus marchandes (par exemple, l'agriculture contractuelle), perdant toutefois ainsi des caractéristiques paysannes – notamment une relative autarcie et une certaine autonomie vis-à-vis les

décisions de production et de commercialisation.⁴ Ensuite, depuis plusieurs années, et surtout à partir de la hausse des prix internationaux des matières premières durant la décennie de 2000, de massifs accaparements de terres (*land grabbing*), légaux et illégaux, se sont réalisés par des entreprises transnationales minières, du secteur de l'énergie et agricoles, notamment dans les pays en développement – des exemples importants incluent l'accaparement de terres pour la production de fourrages (surtout le soja) et de cultures utilisées dans la fabrication d'agrocombustibles. Ces accaparements de terres représentent un nouveau facteur significatif de dépayssannisation dans le monde, provoquant des expulsions de petits agriculteurs ou leur subordination à des contrats de production avec les entreprises en question, ce qui les fait perdre des caractéristiques paysannes, comme nous l'avons déjà noté.⁵ D'autre part, l'utilisation de terres pour faire place à l'urbanisation représenterait un autre facteur de dépayssannisation significatif dans les pays en développement, que nous abordons dans cette thèse.

1.3 L'urbain, nouvellement au centre des études rurales

Les débats entre « paysannistes » et « dépayssannistes » se sont dissipés dans les années 1980 en raison de plusieurs facteurs, comme l'épuisement et la relégation des discours marxistes, et le caractère excessivement abstrait et généralisant de ces deux approches.⁶ Au même moment, la thématique des liens rural-urbain a été ressuscitée et a commencé à se repositionner au centre des études rurales, bien qu'en s'éloignant de la perspective du continuum rural-urbain.

Un facteur important qui explique ce renouveau d'intérêt pour les liens rural-urbain est, comme le note Lydiane Brevard (2005 : 255), la rupture dans les années

⁴ Cette tendance explique, en partie, l'intérêt actuel pour le concept d'agriculture familiale, ayant largement remplacé celui d'agriculture paysanne. L'agriculture familiale doit aussi être différenciée de l'agriculture entrepreneuriale ou de firme, où la propriété et le travail ne sont pas liés à la famille (la propriété de l'exploitation étant d'une société et la main-d'œuvre étant exclusivement salariée). Consulter, au sujet des distinctions entre l'agriculture paysanne, l'agriculture familiale et l'agriculture entrepreneuriale : Purseigle et Hervieu (2009), Daniel (2014) et Mançano (2014).

⁵ Consulter, au sujet des impacts du *land grabbing* dans divers contextes : TNI (2013), Sosa (2014) et Houtart (2014).

⁶ Luis Llambí et Edelmira Pérez (2007 : 51) expliquent que les analyses abstraites sur les paysans et les paysanneries ont représenté des obstacles pour la réflexion sur les acteurs sociaux réellement existants, dans des contextes temporels et spatiaux spécifiques. Pour ces deux auteurs (Llambí et E. Pérez, 2007 : 52), la diversité d'entreprises agricoles familiales est si grande qu'il est erroné de prétendre les englober dans une seule catégorie abstraite comme celle de la paysannerie.

1970 des relations historiques villes-campagnes – caractérisées jusque-là par la figure de l'exode rural alimentant la croissance urbaine – en raison de l'apparition de nouvelles formes de mobilités résidentielles des populations urbaines vers les campagnes. De la même façon, pour Philippe Perrier-Cornet et Bertrand Hervieu (2002 : 9), les réflexions des dernières décennies sur les campagnes ont été impulsées par la reprise démographique des campagnes et les nouvelles demandes sociales de consommation du rural, en tant que cadre de vie et espace d'accueil de populations urbaines.

L'analyse des liens ville-campagne s'est produite dans diverses disciplines, notamment la géographie, où sont apparues différentes descriptions de tiers espaces entre le rural et l'urbain, formés par l'étalement urbain et les nouvelles migrations ville-campagne ; l'économie, où les forces de dispersion de la population et des activités productives ont été expliquées, ainsi que les facteurs d'attraction des espaces ruraux ; et la sociologie, où les mutations culturelles et socioéconomiques dans les campagnes, liées en grande partie à l'urbanisation des milieux ruraux et aux liens croissants entre la ville et la campagne, ont été exposées.

1.3.1 L'approche géographique

Du côté de la géographie, les notions de rurbain et rurbanisation ont été développées dès 1976 par Gérard Bauer et Jean-Michel Roux pour désigner le processus d'urbanisation diffuse de l'espace rural, initié aux Etats-Unis à partir de la deuxième moitié du XXe siècle et répandu postérieurement à d'autres pays.

Est rurbaine, pour Bauer et Roux (1976 : 13), une zone rurale proche d'un centre urbain, qui subit l'apport résidentiel d'une population nouvelle d'origine principalement citadine, et qui est caractérisée par la subsistance d'un espace non urbanisé très largement dominant. Ainsi, la rurbanisation se caractérise, selon les auteurs (Bauer et Roux, 1976 : 13-14), par la dissémination de nouvelles constructions dans la campagne, autour des bourgs relativement proches de la ville, sans devenir pour autant plus importantes que l'espace rural – ce qui se différencie des banlieues qui représentent un prolongement du bâti en contiguïté totale avec la ville-mère. Malgré ce départ vers les campagnes de personnes habitant en ville, Bauer et Roux (1976 : 53-54) argumentent que la rurbanisation ne signifie pas la réduction de l'influence des villes : cette nouvelle

population rurale travaillerait le plus souvent en ville et y réaliserait la plupart de ses achats.

Un autre concept géographique qui a été proposé, et qui est très proche de la notion de rururbanisation, est celui de périurbanisation. La définition que propose Vincent Hervouët (2001 : 124), par exemple, est très similaire à la définition de rururbanisation de Bauer et Roux : « la périurbanisation est une expansion, une croissance de la ville vers ses campagnes environnantes mais qui, à la différence de la banlieue traditionnelle ‘agglomérée’ à la commune-centre, se fait de manière relativement diffuse dans un espace qui garde partiellement son caractère rural. » Les différences que nous pouvons discerner entre les deux concepts sont très subtiles. Ainsi, la périurbanisation est une expansion dispersée du bâti autour des villes (une continuation diffuse de la banlieue), tandis que la rururbanisation est une expansion dispersée du bâti autour de certains villages, relativement proches des villes. Une deuxième différence entre la rururbanisation et la périurbanisation, comme le suggèrent les termes mêmes utilisés, est le degré d’urbanisation, de changement morphologique des espaces ruraux : la rururbanisation suscite une « subsistance d’un espace non urbanisé très largement dominant », tandis que la périurbanisation reflète un espace qui « garde partiellement son caractère rural ».

Ces notions de rururbanisation et de périurbanisation sont aussi très proches de celle de contre-urbanisation, proposée initialement par le géographe Brian Berry (1980) pour se référer au processus de déconcentration de la population aux Etats-Unis, lié en grande partie à la désindustrialisation et à la décentralisation des activités économiques. Comme pour la rururbanisation, la contre-urbanisation, initiée aux Etats-Unis dans la deuxième moitié du XXe siècle, se serait répandue subséquemment à d’autres pays.

Selon Berry (1980 : 14), après une longue période d’urbanisation aux Etats-Unis, qui perdure – avec des interruptions momentanées – dès ses origines jusqu’au XXe siècle, à partir des années 1970 la population rurale de ce pays s’est stabilisée, tandis que les taux d’accroissement de la population urbaine ont commencé à se réduire, particulièrement dans les grandes villes. Ainsi, pour Berry (1980), la contre-urbanisation se réfère à la réduction des taux de croissance démographique des grandes villes – notamment des centres-villes –, qui deviennent dans certains cas négatifs, et à la stabilisation ou croissance de la population des périphéries – non seulement des banlieues, mais également des villages et des petites villes proches – qui voient l’arrivée de nouveaux habitants provenant de ces grandes villes.

De cette façon, la notion de contre-urbanisation contient des spécificités qui la distinguent des deux autres concepts exposés : il s'agit non seulement de l'urbanisation des campagnes voisines aux villes, mais aussi de la décroissance démographique de ces villes (particulièrement des centres-villes).⁷ De plus, la contre-urbanisation suggère non seulement un étalement de la population mais aussi des activités économiques, ce qui est moins évident dans les phénomènes de périurbanisation ou de rurbanisation, où l'attention se centre sur l'établissement de nouvelles populations dans la campagne, généralement d'origine urbaine, mais qui continuent à réaliser la plupart de leurs activités économiques en ville.⁸

Un autre concept géographique, lié aux notions de rurbanisation, périurbanisation et contre-urbanisation, est celui de la gentrification rurale. Le néologisme de gentrification – apparu dans les années 1960, mais développé surtout à partir de la fin des années 1970 – d'origine anglo-saxonne,⁹ est entré depuis plusieurs années dans le vocabulaire français, se référant, selon le Dictionnaire Larousse (2014), à une « Tendance à l'embourgeoisement d'un quartier populaire ». Plus précisément, la gentrification est généralement décrite comme l'afflux dans un quartier ou dans une zone de nouveaux occupants de classes plus aisées que les habitants originaires, ceci en conjonction avec des changements dans l'espace bâti (des rénovations et de nouvelles constructions) par le biais d'investissements réalisées par des entreprises immobilières, par les gouvernements ou par les nouveaux occupants eux-mêmes. De plus, l'idée du déplacement d'une partie des habitants originaires, provoqué par cet afflux de nouveaux occupants aisés, est aussi souvent ajoutée aux définitions.¹⁰

Bien que le concept de gentrification soit utilisé surtout en milieu urbain, plusieurs auteurs ont commencé à l'appliquer dès les années 1980 à des contextes ruraux. Ainsi, le sens qu'adopte la gentrification rurale est très proche des notions de

⁷ D'ailleurs, Bauer et Roux (1976 : 23) signalent que la diminution de la population des centres-villes n'est pas un élément *sine qua non* de la rurbanisation : « Mais exode urbain peut faire penser que la rurbanisation se nourrit de la diminution de population des centres de villes, ce qui n'est pas toujours le cas. ».

⁸ Bauer et Roux (1976 : 22-23) indiquent que la rurbanisation ne doit pas se confondre avec « la *décentralisation* des activités et des hommes [...]. Elle concerne essentiellement l'habitat, peu les entreprises [...] » (Les italiques sont dans l'original). Néanmoins, ces auteurs reconnaissent que la rurbanisation « est probablement favorisée par une dispersion ou une multipolarité des emplois, en même temps qu'elle encourage cette dispersion. » (Bauer et Roux, 1976 : 99).

⁹ La *gentry*, en anglais, se réfère à la bourgeoisie ou à la classe dirigeante, notamment à la bourgeoisie terrienne (cf. Merriam-Webster Dictionary, 2014).

¹⁰ De nombreux auteurs ont proposé des définitions de la gentrification. Consulter, par exemple, Hamnett (1991 : 175), D. Smith (1998 : 19), Clark (2005 : 258), Raymond (2005 : 242-243), et Lees, Slater et Wyly (2010 : xvi). Nous proposons notre propre définition de la gentrification dans les conclusions de la Partie 2 de cette thèse.

rurbanisation, périurbanisation et contre-urbanisation, impliquant l'afflux dans des zones rurales de nouveaux habitants, provenant généralement des villes. La spécificité de la notion de gentrification est la différence marquée de classe sociale qui existe entre les nouveaux habitants et les habitants originaires, ainsi que l'attention portée sur cette différence. Nous reprenons et développons amplement le concept de gentrification dans la Partie 2 de cette thèse.

Ces quatre phénomènes, de rurbanisation, périurbanisation, contre-urbanisation et gentrification rurale, ont tous des facteurs de base en commun, notamment l'amélioration des voies de communication, la plus grande accessibilité à l'automobile,¹¹ le développement des classes moyenne et aisée, l'existence en dehors de la ville de logements relativement moins chers et plus spacieux – avec la possibilité d'acheter des maisons avec des jardins –, et la plus grande qualité de vie ressentie en dehors de la ville.¹²

1.3.2 L'approche économique

Du côté de l'économie, ou plus précisément de l'économie géographique, diverses recherches ont cherché à expliquer le phénomène de l'urbanisation de certaines campagnes à partir des forces économiques de dispersion – qui s'opposent aux forces d'agglomération –, mais également à partir des facteurs d'attraction des espaces ruraux.

¹¹ Par exemple, Bauer et Roux (1976 : 16-17) notent que « la généralisation des véhicules rapides *individuels* est à l'origine d'une troisième transformation importante du processus de la croissance urbaine. [...] D'une part, ils font reculer largement les limites imposées jusqu'ici à l'agglomération dans ses parties éloignées des transports publics, rendant ainsi vigueur au processus ancien, mais presque éteint, de *l'agglutination*. Le noyau grossit, les doigts de gant l'allongent et l'épaississent. [...] D'autre part, et c'est cela qui est vraiment nouveau, ils font entrer dans le champ des relations faciles de proximité l'ensemble des villages périphériques restés jusqu'ici hors d'atteinte parce qu'ils n'étaient pas desservis par les transports publics. *Toutes* les localités de la région croissent. Voici donc que, pour la première fois, le territoire à l'intérieur duquel peut s'organiser sans difficulté la vie quotidienne des citadins, est considérablement plus vaste que la surface dont la ville a besoin. C'est-à-dire, répétons-le, que l'interpénétration de l'espace agricole et de l'espace urbanisé devient une donnée permanente du cadre de vie. » (Les italiques sont dans l'original).

¹² Evoquons encore une fois l'œuvre de Bauer et Roux (1976 : 52) : « Un élément semble acquis cependant, qui doit orienter les recherches en ce domaine : ces zones ont une spécificité sociologique, elles atteignent apparemment, et à l'encontre de la banlieue traditionnelle, la couche fortunée de la société. [...] Pour un jeune ménage avec des enfants, les avantages du centre de ville peuvent être compensés par ceux de la vie à la campagne ; il y a un choix entre deux types d'agréments, et celui de la nature semble avoir un poids grandissant. » Et ensuite : « Même quand des arguments économiques justifient une implantation rurale, ils restent subordonnés, ou du moins étroitement associés, au désir de posséder une maison individuelle et un jardin dans un cadre agreste. » (Bauer et Roux, 1976 : 102).

Selon l'économie géographique, la concentration de la population et des activités économiques dans les villes s'explique tout d'abord par les économies d'échelle dans la production, qui tendent à augmenter la taille et réduire le nombre des unités de production (Krugman, 1991 : 486 ; Aubert et Blanc, 2002 : 164). Les économies d'agglomération, qui se réfèrent aux avantages pour les entreprises de se localiser à proximité les unes des autres, seraient l'autre facteur essentiel pour expliquer la concentration. Ces avantages incluent l'accroissement de la demande de biens et de services créé par la concentration des entreprises et par l'attraction de nombreux travailleurs ; la baisse des coûts de production liée à la concentration des fournisseurs qui se font concurrence, menant à la baisse des prix et à la diversification des biens et des services pour échapper à la concurrence ; et l'attraction d'autres entreprises et consommateurs qui utilisent ces nouveaux biens et services (Krugman, 1991 : 486-487 ; Aubert et Blanc, 2002 : 164). Ces processus de concentration produiraient des effets cumulatifs : la concentration d'entreprises et de travailleurs augmente la demande de biens et de services, attirant encore plus d'entreprises, de travailleurs et de consommateurs, et ainsi de suite (Krugman, 1991 : 487 ; Aubert et Blanc, 2002 : 165).

Cependant, l'économie géographique décrit aussi des facteurs d'attraction des espaces ruraux. Ainsi, certaines activités de transformation de matières premières tendraient à rester localisées près de leurs sources d'approvisionnement, puisque les coûts de transport de nombreuses matières non transformées sont très onéreux – cas en particulier des industries agroalimentaires et du bois, et des activités d'extraction et de valorisation des ressources naturelles en général (Aubert et Blanc, 2002 : 158). La valorisation des paysages, des patrimoines et des agréments ruraux déterminerait aussi la localisation dans la campagne de certaines activités, notamment touristiques (Aubert et Blanc, 2002 : 159).

L'urbanisation des campagnes s'explique aussi, dans l'optique de l'économie géographique, par des forces de dispersion, qui conduisent à une déconcentration des activités économiques et de la population, situées principalement en ville. La principale force de dispersion serait la rente foncière : l'agglomération des activités et des individus dans les villes accroît la concurrence pour l'accès au sol, augmentant les loyers et les prix fonciers, et incitant à la dispersion des personnes et des entreprises (Aubert et Blanc, 2002 : 166 ; Cavailhès et Schmitt, 2002). D'autres forces de dispersion, souvent complémentaires à la rente foncière, incluraient des externalités négatives de l'agglomération comme les effluents, les bruits et la pollution, qui tendent

à pousser les personnes ainsi que les activités qui en sont le plus responsables vers les espaces périurbains ou même ruraux (Aubert et Blanc, 2002 : 166 ; Cavailhès et Schmitt, 2002). Une autre force de dispersion mentionnée est celle des salaires, qui seraient généralement supérieurs dans les villes en raison des coûts de vie plus élevés (notamment en raison de la rente foncière) et de la concurrence entre les nombreuses firmes pour attirer les mêmes spécialistes (Aubert et Blanc, 2002 : 167). Certaines entreprises pourraient donc en bénéficier en se localisant dans des zones rurales où les salaires sont moins élevés. Finalement, la réduction des coûts et des temps de transport serait un autre facteur essentiel qui facilite la dispersion des activités économiques et des habitants (Cavailhès et Schmitt, 2002 : 55).

Selon l'économie géographique, les forces d'agglomération et de dispersion ont des effets différenciés sur les diverses activités et les différents acteurs : ceux qui ont une plus grande probabilité de se disperser incluent les entreprises qui ne font pas appel à des services spécialisés ou à une main-d'œuvre très qualifiée – concentrés dans les villes – ; les services aux ménages, qui se bénéficient très faiblement des économies d'échelle et qui supportent plus facilement des coûts de transports élevés (à la différence de l'industrie), et dont leur localisation dépend essentiellement de celle des ménages ; les ménages eux-mêmes, particulièrement ceux qui ne dépendent pas de la proximité des emplois dans les villes (par exemple les retraités et les télétravailleurs, parmi d'autres) ; les industries qui occupent de grands espaces, qui doivent donc supporter une rente foncière élevée ; et les activités pour lesquelles la main-d'œuvre représente une très grande partie des coûts de production (les coûts de la main-d'œuvre étant moins élevés en milieu rural qu'en milieu urbain) (Aubert et Blanc, 2002 : 169 ; Cavailhès et Schmitt, 2002).

1.3.3 L'approche sociologique

Du côté de la sociologie – et, dans une moindre mesure, d'autres disciplines comme l'anthropologie, l'économie et la géographie –, le concept de nouvelle ruralité, que nous utilisons dans le titre de cette thèse, est apparu en Europe et en Amérique latine dans les années 1990, et a été proposé pour se référer aux mutations culturelles et socioéconomiques dans le monde rural – notamment latino-américain –, liées en grande partie à l'urbanisation et aux liens croissants entre la ville et la campagne, mais

également au processus de mondialisation, aux politiques touchant les espaces ruraux, aux changements démographiques, parmi d'autres facteurs.

La notion de nouvelle ruralité n'a pas été développée comme une théorie mais plutôt comme un concept « parapluie », regroupant différentes transformations observées dans les milieux ruraux, notamment les changements dans les productions agricoles (relatifs aux types de cultures, aux technologies utilisées, aux formes de commercialisation, etc.) ; la diminution de l'importance des activités agricoles et la diversification des économies rurales ; les mobilités croissantes entre la ville et la campagne ; et les changements culturels dans les localités rurales.

Ainsi, Thierry Linck (2001) inclut dans le phénomène de la nouvelle ruralité une série de phénomènes comme la conurbation croissante qui touche les espaces ruraux ; la diffusion dans la campagne de nouveaux modèles culturels et de consommation ; la reconversion des agriculteurs et leurs familles vers d'autres activités ou vers d'autres cultures ; les mobilités croissantes des habitants ruraux ; la formation de complexes agroindustriels et de bassins de production agricole intensive ; la transformation des unités de production agricole, passant des unités familiales aux unités formées par des couples de producteurs et ensuite aux unités individuelles ; et les nouvelles fonctions industrielles, commerciales, résidentielles, récréatives et patrimoniales (en termes de préservation environnementale, paysagère et culturelle) des espaces ruraux, qui impliquent à la fois le développement de différents services et commerces, entreprises du secteur manufacturier, productions agricoles et alimentaires spécialisées ou certifiées, etcétera.

De façon similaire, pour Hubert Carton de Grammont (2004), la nouvelle ruralité englobe une diversité de transformations qui incluent l'expansion des emplois non agricoles et leur poids grandissant dans les revenus des familles rurales, qui deviennent davantage pluriactives ; l'accroissement de diverses migrations temporaires ou permanentes (nationales ou internationales) qui relient les villes et les villages, ainsi que le poids grandissant des revenus issus de la migration dans les foyers ruraux ; l'introduction dans la campagne des médias et de formes culturelles et de consommation urbaines ; l'adoption de nouvelles technologies dans les zones rurales (télécommunications, informatique, biotechnologie, etc.) ; le contrôle par les entreprises transnationales des chaînes de production et de commercialisation des produits de la campagne ; et les inégalités croissantes entre les différents producteurs agricoles.

De son côté, Patricia Arias (2005) propose une définition plus simple de la nouvelle ruralité, sans éliminer pour cela sa caractéristique de concept parapluie. Pour Arias (2005 : 149), la nouvelle ruralité signifie que les familles rurales actuelles subsistent grâce à une combinaison complexe et changeante, dans le temps et dans l'espace, de revenus et de produits, adoptant des stratégies économiques et de consommation diverses, qui incluent les productions agricoles locales, les migrations, les emplois salariés et les activités indépendantes que réalisent hommes, femmes et enfants.

A première vue, la nouvelle ruralité paraît reproduire des éléments de la théorie du continuum rural-urbain, notamment l'idée que les populations rurales commencent à s'ajuster et s'intégrer à l'ordre économique et social moderne, situé en ville, perdant leurs traits traditionnels. Toutefois, ayant pris note des critiques de la théorie du continuum rural-urbain, ainsi que de certaines propositions conceptuelles des études de la paysannerie – notamment la notion de stratégie de reproduction –, la nouvelle ruralité se distingue de cette théorie à divers titres.

Premièrement, l'approche de la nouvelle ruralité ne considère pas la société rurale comme étant autarcique et fermée, et étant passivement transformée par l'influence de la ville ; au contraire, le monde rural est perçu comme étant en étroite interaction avec les milieux urbains et le reste de l'économie – une interaction qui s'accroît dans le contexte de la mondialisation (E. Pérez, 2003 : 18-19). Ensuite, la nouvelle ruralité n'assimile pas le rural à l'agricole : bien qu'elle décrive, comme nous l'avons déjà noté, des processus de diversification des économies locales et d'accroissement des mobilités, elle ne considère pas le monde rural comme étant à l'origine uniquement agricole, mais comme ayant toujours été conformé par diverses activités et mobilités (E. Pérez, 2003 : 23 ; Arias, 2005 ; H. Salas, Rivermar et Velasco, 2011 : 26).

Ensuite, l'approche de la nouvelle ruralité ne décrit pas des transformations univoques dans le monde rural, comme le faisaient la théorie du continuum rural-urbain ainsi que certaines approches dans les études de la paysannerie, puisque les mutations dépendraient de contextes géographiques, socioéconomiques et politiques spécifiques, ainsi que des réponses et stratégies particulières des acteurs ruraux (Llambí et E. Pérez, 2007 ; E. Martínez et Vallejo, 2011 : 36-37, 57 ; H. Salas *et al.*, 2011 : 27-28 ; Suárez, 2011). Ainsi, au lieu d'une désagrarisation inéluctable et généralisée, les mutations dans la ruralité aboutiraient plus souvent à des stratégies de pluriactivité, combinant des

activités agricoles et non agricoles, notamment lorsque ces dernières sont précaires et mal payées (Carton de Grammont, 2004 : 284, 287 ; Arias, 2005 ; E. Martínez et Vallejo, 2011 : 36-37, 57 ; H. Salas *et al.*, 2011 : 27-28). De plus, la diversification des économies rurales pourrait être marquée par la production de cultures agricoles spécialisées, par l'industrialisation, par le développement du petit commerce et des services – liés par exemple au tourisme ou à l'économie résidentielle –, par l'économie de la migration, ou bien par une combinaison de plusieurs de ces éléments (Arias, 2005 ; Hjorth, 2011 ; E. Martínez et Vallejo, 2011 ; Suárez, 2011).

Une autre différence essentielle par rapport au continuum rural-urbain est que la nouvelle ruralité évite l'utilisation de la notion de « urbain » comme un concept fourre-tout pour expliquer les mutations dans la campagne. A l'inverse, cette approche vise à expliciter les mécanismes concrets de ces mutations, qui incluent non seulement les liens croissants entre la ville et la campagne et l'urbanisation des milieux ruraux, mais aussi le développement des services publics dans les campagnes ; l'accroissement de la scolarisation ; les changements démographiques ; les transformations des relations de genre ; les restructurations économiques globales ; la libéralisation des marchés et le lancement de politiques libérales à partir des années 1980 ; l'installation en milieu rural d'industries et de services ; le développement des entreprises agroindustrielles ; la création de nouvelles technologies agricoles, etcétera (Piñeiro, 2003 ; Teubal, 2003 ; Carton de Grammont, 2004 ; Arias, 2005 ; Llambí et E. Pérez, 2007 ; E. Martínez et Vallejo, 2011 ; Suárez, 2011).

Pour finir, notons brièvement que ces nouvelles perspectives sur la ruralité que nous avons exposé dans cette sous-partie, exprimées dans différentes disciplines mais étant largement complémentaires, se sont aussi infiltrées dans le domaine politique, qui a cessé de confondre le rural avec les activités agricoles et a reconnu l'existence d'une multiplicité d'activités rurales et de fonctions des campagnes. Deux expressions très claires de ceci sont le fait que l'Union européenne ait intégré l'idée de la multifonctionnalité rurale dans sa Politique agricole commune (PAC) (Segrelles, 2007 : 89),¹³ et la publication du *Rapport sur le développement dans le monde 2008* :

¹³ Cependant, l'utilisation politique de la notion de multifonctionnalité rurale a reçu d'importantes critiques, la principale étant que ce concept est utilisé comme un prétexte des pays développés, en particulier des pays de l'Union européenne, pour continuer à protéger et à octroyer de fortes subventions à leurs secteurs agricoles modernes, ce qui nuit aux agricultures des pays en développement qui doivent faire face à une concurrence déloyale (Segrelles, 2007 : 90). Selon Albert Massot (cité dans Segrelles, 2007 : 92), la multifonctionnalité naît plus comme une justification idéologique face aux nouveaux cycles

l'agriculture au service du développement de la Banque mondiale, qui rappelle l'importance du développement agricole pour réduire la pauvreté – un thème qui avait été longtemps relégué –, mais qui note que cette réduction de la pauvreté dépend aussi des possibilités des habitants ruraux de trouver des emplois non agricoles, d'adopter des stratégies migratoires et d'accéder à l'éducation comme moyen pour sortir de l'agriculture, lorsque celle-ci n'est pas rentable (Banque mondiale, 2007).¹⁴

Chapitre 2. Questionnements, terrain et méthodologie

Nous exposons dans la première sous-partie de ce chapitre les questionnements et les hypothèses qui ont guidé notre argumentation et qui structurent le contenu de cette thèse ; ensuite, dans la deuxième sous-partie, nous présentons les régions d'étude ; finalement, dans la troisième sous-partie, nous expliquons la méthodologie que nous avons suivie pour effectuer cette recherche.

de négociation de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) que comme un véritable engagement pour appuyer une agriculture durable et un milieu rural divers et dynamique.

¹⁴ Ce rapport de la Banque mondiale n'a certainement pas échappé aux critiques. Raj Patel (2007 : 18), par exemple, note que le fait que la Banque mondiale doive faire appel à l'abandon de l'agriculture comme un moyen de développement rural n'est qu'une preuve de l'échec des politiques agricoles et agraires récentes dans les pays en développement, qui ont été en grande partie promues et même imposées par la Banque. Parallèlement, selon Patel (2007 : 18-19), la Banque mondiale élude les politiques agricoles et agraires alternatives qui pourraient offrir aux habitants ruraux des possibilités de rester dans l'agriculture, en insistant sur les mêmes politiques qui ont favorisé la situation funeste actuelle et en proposant des chimères technologiques (notamment les organismes génétiquement modifiés). De cette façon, Patel (2007 : 7) ainsi que Fraser et Meijer (2007 : 3-4) notent l'incongruité du rapport de la Banque mondiale qui continue à insister pour que les pays en développement libéralisent le commerce agricole, tout en reconnaissant que les agricultures de ces pays sont gravement touchées par les distorsions perpétuelles des marchés agricoles, créées surtout par les subventions agricoles des pays riches. Patel (2007 : 7) note aussi que la Banque mondiale continue à pousser à des politiques de libéralisation commerciale et de retrait de l'Etat bien que les pays développés sont arrivés à leur position dans l'économie mondiale précisément en protégeant leurs économies avec une série de barrières tarifaires et de subventions. Pour Fraser et Meijer (2007) et Patel (2007), la Banque mondiale minimise le rôle potentiel de l'Etat pour garantir le développement des zones rurales et elle insiste sur les bienfaits d'une participation croissante des acteurs privés et d'une libéralisation des marchés, bien que ces bienfaits soient contestables étant donné le caractère monopolistique ou oligopolistique de nombreux marchés. D'autre part, Fraser et Meijer (2007 : 4-5) et Patel (2007 : 12-13) dénoncent que le rapport de la Banque mondiale souligne l'importance de la création d'emplois (par exemple dans l'agro-industrie) pour réduire la pauvreté dans les milieux ruraux, sans considérer les conditions de travail, qui peuvent être très difficiles et précaires, notamment pour les femmes qui doivent aussi réaliser des activités domestiques.

2.1 Les questionnements et les hypothèses

Nous avons vu dans le Chapitre 1 que la perspective de la nouvelle ruralité ne conçoit pas un scénario univoque pour les campagnes, raison pour laquelle il est difficile de considérer cette proposition conceptuelle comme une théorie. Pour les auteurs de la nouvelle ruralité, les mutations spécifiques dans les campagnes dépendent des contextes locaux et des stratégies que mobilisent les habitants.

Dans cette thèse nous avons l'intention d'examiner les mutations dans la ruralité produites dans le contexte spécifique de la gentrification rurale, c'est-à-dire par la forme particulière d'urbanisation des campagnes impliquant l'arrivée de nouveaux habitants de classes moyenne et aisée, provenant essentiellement des villes. Notons que la gentrification est encore une thématique peu abordée dans les études rurales – ayant surtout été analysée dans les études urbaines –, ce qui justifie l'intérêt de réaliser une recherche sur les causes et les impacts de la gentrification rurale. En analysant ces causes et impacts, nous avons la possibilité de reprendre des thématiques et problématiques exposées dans les études rurales, comme les facteurs d'attraction des espaces ruraux et les facteurs de déconcentration et dispersion affectant les villes ; la persistance ou non des groupes paysans et les stratégies – agricoles ou non – que mobilisent les habitants dans ce contexte d'urbanisation des campagnes ; et la transformation des modes de vie et la diversification des économies locales.

Ainsi, nous nous sommes posé différentes questions de recherche liées à cette forme particulière de nouvelle ruralité :

- 1) Quels sont les acteurs et les facteurs qui déclenchent le processus de gentrification rurale ?
- 2) Quels sont les effets de cette gentrification sur les milieux ruraux et sur les habitants originaires ?
- 3) Est-ce qu'on observe un processus de déplacement résidentiel des habitants originaires, comme cela est souvent décrit dans la littérature sur la gentrification urbaine ?
- 4) Quelles stratégies – agricoles, foncières et non agricoles – adoptent les habitants originaires face au contexte d'urbanisation impulsée par la gentrification rurale ?

5) Quelles perspectives d'avenir pouvons-nous envisager pour les stratégies de reproduction dans ce contexte ?

6) Dans ce sens, un processus de désagrarisation généralisé et à grande échelle est-il déclenché par ce type d'urbanisation, ou une persistance des activités agricoles est-elle envisageable ?

Nos hypothèses reflètent de nombreux éléments décrits dans la littérature sur les études rurales et notamment sur la nouvelle ruralité. Toutefois, comme nous le développons ci-dessous, une de nos hypothèses questionne la prémisse, notée dans la littérature sur la nouvelle ruralité, d'une intensification des stratégies migratoires des habitants ruraux.

Nous soutenons que la gentrification rurale peut s'expliquer en grande partie par les demandes de consommation des espaces ruraux par des habitants urbains de classes moyenne et aisée, c'est-à-dire par la valorisation des paysages, des patrimoines et des agréments ruraux (grands espaces, tranquillité, accès à des jardins et des piscines, etc.). Toutefois, nous argumentons que la gentrification rurale pourrait s'expliquer aussi par le jeu d'autres acteurs, ne renvoyant pas aux seuls habitants urbains, en particulier de l'Etat et des entreprises immobilières. Nous soutenons surtout que l'instauration de politiques libérales à partir des années 1980, qui ont limité l'intervention de l'Etat dans l'agriculture et libéralisé les marchés fonciers et agricoles – ayant affecté la viabilité de la petite agriculture –, pourrait représenter un facteur essentiel sans lequel il serait difficile d'expliquer la vente de parcelles et la conversion rapide de l'utilisation du sol, passant d'usages agricoles à des usages résidentiels et récréatifs.

Quant aux impacts, nous ne pensons pas que le déplacement des habitants originaires résulte mécaniquement de la dynamique étudiée, en raison des caractéristiques propres qui distinguent la gentrification rurale de la gentrification urbaine. Ainsi, la gentrification urbaine touche des zones résidentielles habitées, tandis que la gentrification rurale est très souvent le résultat de la construction de nouvelles maisons sur des parcelles agricoles, n'affectant pas les logements des habitants originaires. A l'inverse, la gentrification rurale pourrait promouvoir un ancrage de la population originaire, grâce à la réactivation économique et à la création d'opportunités d'emplois que signifie l'arrivée d'une nouvelle population avec un pouvoir d'achat élevé. Cette hypothèse d'un ancrage se différencie clairement des positions de nombreux auteurs qui développent la notion de la nouvelle ruralité – qui évoquent une intensification des stratégies migratoires des habitants ruraux –, ainsi que de nombreux

auteurs étudiant la gentrification, qui parlent d'un déplacement résidentiel des habitants originaires en raison de l'arrivée de nouveaux habitants plus aisés.

Toutefois, nous envisageons aussi des impacts négatifs de la gentrification rurale, notamment des inquiétudes et un sentiment d'invasion affectant les habitants originaires, liés à l'arrivée d'une nouvelle population plus aisée, et des pressions sur les ressources naturelles qu'implique la consommation des espaces et agréments ruraux – la surexploitation et la pollution de l'eau, utilisée pour des finalités urbaines et récréatives, pourraient être particulièrement importantes. D'autre part, nous pouvons aussi avancer l'hypothèse que la pression sur les terres affecte les agriculteurs qui ne sont pas propriétaires des parcelles qu'ils exploitent (c'est-à-dire les producteurs locataires), pouvant être déplacés de leur lieu de travail, sans pour cela être déplacés de leur lieu de résidence. Nous prévoyons donc des impacts divers et contradictoires de la gentrification rurale, étant, de façon très simplifiée, positifs en termes économiques mais négatifs en termes sociaux et environnementaux.

En ce qui concerne les stratégies des habitants originaires dans ce contexte d'urbanisation impulsé par la gentrification rurale, nous rejoignons les constats de la nouvelle ruralité qui décrivent une diversification des économies locales et des stratégies économiques des habitants ruraux. Comme nous venons de le mentionner, nous soutenons que l'arrivée de nouveaux habitants de revenus élevés pourrait encourager une réactivation économique dans les régions d'étude, en particulier à partir de la création d'emplois dans les services, dans le petit commerce et dans la construction. Cette création d'emplois, essentiellement dans le secteur tertiaire, permettrait aux familles rurales de diversifier leurs sources de revenus et même d'abandonner le secteur agricole, peu rentable. La scolarisation croissante des jeunes permettrait aussi cet abandon de l'agriculture. Nous concevons ainsi un processus de désagrarisation en raison de l'adoption d'emplois non agricoles et de l'accroissement de la scolarisation des jeunes, mais nous ne considérons pas que ce processus de désagrarisation soit généralisé.

En effet, nous argumentons que les foyers moins aisés réalisant des activités agricoles ont peu de capital pour embaucher des ouvriers agricoles, étant donc très dépendants de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture, ce qui limiterait les possibilités, notamment pour les jeunes, de poursuivre leur scolarisation, de reconverter entièrement les activités économiques, et de trouver des emplois non agricoles plus rémunérateurs et à temps complet.

D'autres stratégies des foyers agricoles que nous anticipons sont l'utilisation de nouvelles technologies pour augmenter les rendements et la qualité des produits, la diversification des cultures afin d'échapper à la concurrence et d'améliorer la probabilité de produire une culture qui voit ses prix s'augmenter, et la recherche de nouvelles voies de commercialisation, liées aux transformations dans les systèmes agroalimentaires – notamment l'accroissement de l'importance des agro-industries et l'apparition des supermarchés et d'autres agents de commercialisation. Nous envisageons aussi l'intensification des stratégies foncières, c'est-à-dire la vente et la mise en location de parcelles agricoles, surtout en raison de la perte de rentabilité de la petite agriculture et du conséquent manque d'intérêt des générations nouvelles de maintenir une activité agricole, ayant parallèlement accès à de nouvelles opportunités de travail non agricole, liées aux processus de gentrification et d'urbanisation.

Les questions de recherche et les hypothèses que nous venons de présenter suivent, grosso modo, le plan général de notre thèse. Ainsi, dans la Partie 2 de la thèse, nous synthétisons des éléments théoriques et conceptuels sur la notion de gentrification, nous étudions les acteurs et les facteurs de la gentrification dans les régions d'étude, et nous analysons les impacts positifs et ensuite négatifs de ce phénomène. Dans la Partie 3, nous présentons des éléments théoriques et conceptuels sur la notion de stratégies de reproduction, et nous décrivons les stratégies – agricoles et foncières, ainsi que non agricoles – que les habitants de nos régions d'étude mettent en œuvre.

2.2 Les régions d'étude

Nous présentons dans cette sous-partie les régions d'étude, en exposant les échelles géographiques essentielles pour situer notre analyse : la région centre du Mexique, l'état de Morelos, ainsi que les municipalités, les localités, les *ejidos* et la communauté agraire d'étude.

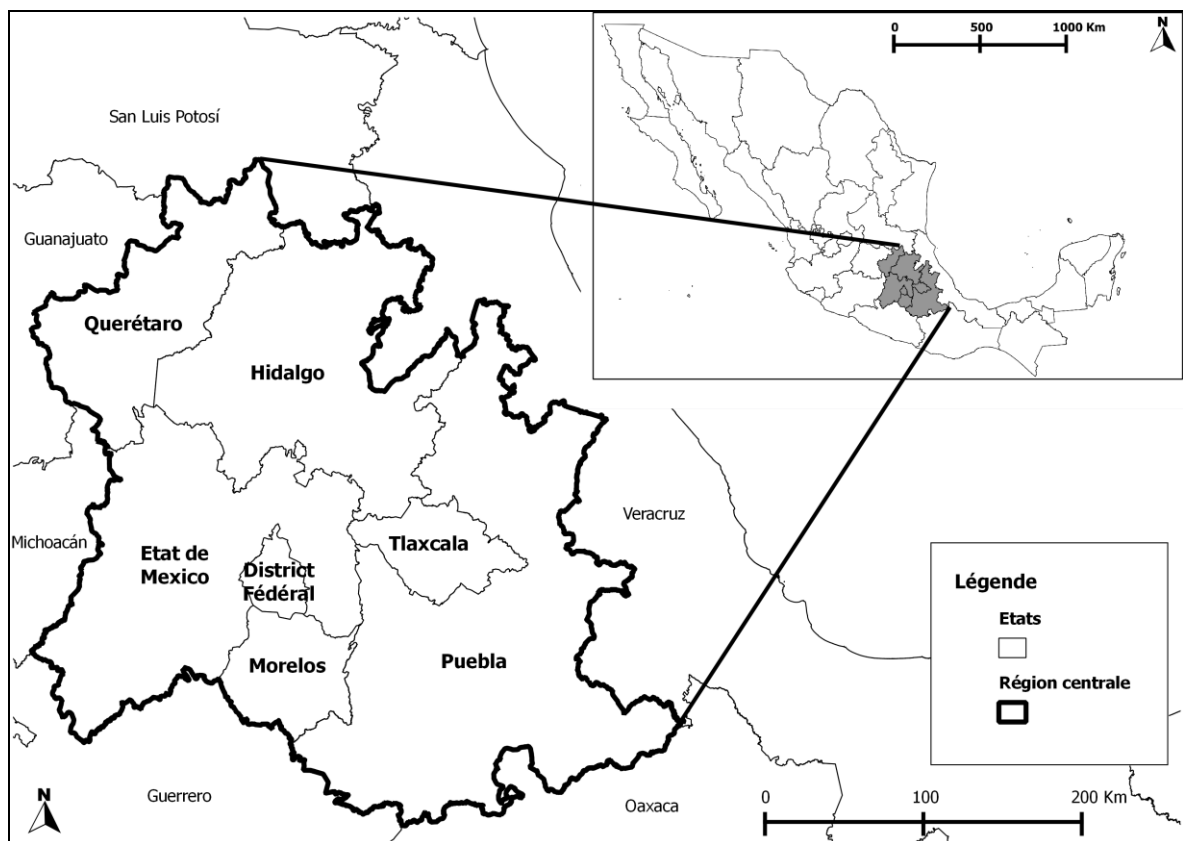
Décrivons une par une ces différentes échelles géographiques ainsi que leur pertinence pour l'étude de la gentrification rurale et de l'urbanisation des campagnes.

2.2.1 La région centrale du Mexique

Nous avons choisi comme grande région d'étude le centre du Mexique, qui est une zone privilégiée pour l'analyse des transformations du monde rural liées à l'urbanisation, et plus particulièrement aux processus de déconcentration de la population et des activités économiques, essentiellement de Mexico, vers de vastes espaces périphériques.

La région centrale du Mexique est composée, selon les différents travaux consultés (Savenberg et Chavez, 1996 ; Bataillon, 1997 ; Delgadillo et Iracheta, 2002 ; Delgado, 2008 ; Negrete, 2008), du District Fédéral, de l'état de Mexico, et des états de Morelos, Puebla, Tlaxcala, Hidalgo et Querétaro (voir la Figure 1).

Figure 1. La région centrale du Mexique.



Source: INEGI (2010c). Réalisé avec QGIS 1.8.

Un des éléments fondamentaux qui caractérisent cette région est sans aucun doute l'énorme population qu'elle abrite, en particulier par rapport aux autres régions du Mexique. Ainsi, selon l'Institut national de statistique et géographie du Mexique

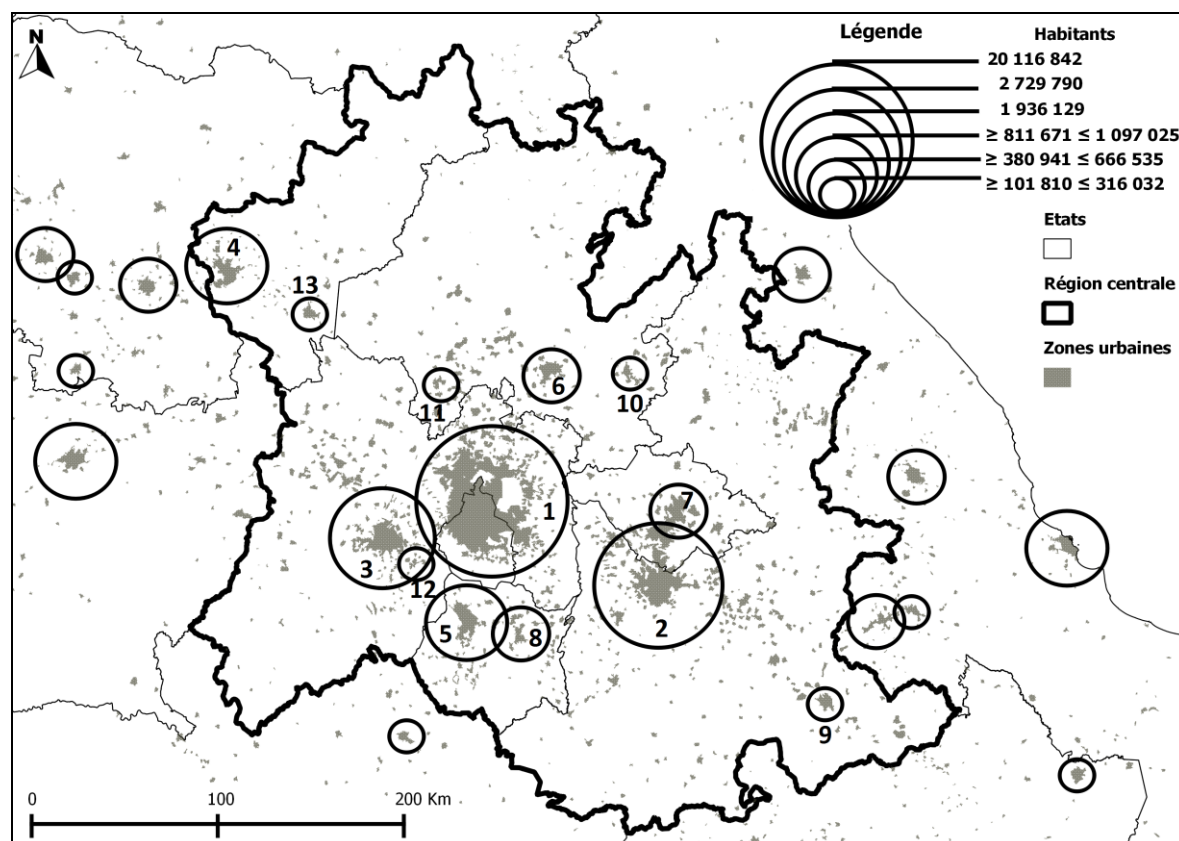
(Instituto Nacional de Estadística y Geografía, ou INEGI), 37,2 millions de personnes résidaient dans la région centrale lors du recensement de 2010, soit environ un tiers de la population du pays, concentrées sur seulement 5% du territoire mexicain (INEGI, 2010a, 2010c).

La plus grande partie de cette population régionale réside à Mexico, ou plus spécifiquement dans la zone métropolitaine de la vallée de Mexico, hébergeant un peu plus de 20 millions de personnes en 2010, bien que la région centrale englobe aussi d'autres villes importantes, en particulier 12 autres villes de plus de 100 mille habitants, dont les plus peuplées sont Puebla, avec plus de 2,7 millions d'habitants en 2010 (soit la quatrième ville du pays) ; Toluca, avec un peu moins de deux millions d'habitants ; Querétaro, avec un peu plus d'un million ; et Cuernavaca, avec une population de pratiquement un million (voir la Figure 2).

Ce qui définit la région centrale du Mexique n'est toutefois pas seulement l'énorme population qu'elle concentre mais aussi les intenses liens migratoires, économiques, sociaux, culturels et même historiques entre les états qui la conforment, et notamment entre ces états et la ville de Mexico, qui articule les espaces environnants.

Notons que même avant l'arrivée des Espagnols, Mexico (appelée alors Tenochtitlan) était la capitale de l'empire aztèque, qui comprenait une grande partie de l'actuelle région centrale du Mexique (Negrete, 2008 : 44). Durant la période coloniale, c'est précisément dans le centre du Mexique où les processus de colonisation et de métissage ont été les plus intenses, et où les principales villes (à ce moment-là, Mexico, Puebla et Querétaro), infrastructures et activités économiques se sont localisées (Bassols, 2002 : 370 ; Negrete, 2008 : 44, 115). Cette importance de la région centrale et son articulation autour de Mexico n'a pas cessé après l'indépendance du pays. Ainsi, par exemple, la construction de l'infrastructure ferroviaire au XIXe et au début du XXe siècle s'est concentrée dans cette région, et Mexico était le centre de ce réseau de transport (Bassols, 2002 : 370). Le processus d'industrialisation du Mexique entre 1940 et 1970 a aussi renforcé les tendances à la concentration, particulièrement à Mexico, en raison des économies d'agglomération – qui se réfèrent, comme nous l'avons noté dans le chapitre précédent, aux avantages pour les entreprises de se localiser à proximité les unes des autres – et des politiques qui visaient le développement du marché intérieur (Bassols, 2002 : 370 ; Negrete, 2008 : 28).

Figure 2. Zones urbaines et population des principales villes de la région centrale du Mexique, en 2010.



- | | |
|--|---------------------------|
| 1. Zone métropolitaine (ZM) de la vallée de Mexico | 7. ZM de Tlaxcala-Apizaco |
| 2. ZM de Puebla-Tlaxcala | 8. ZM de Cuautla |
| 3. ZM de Toluca | 9. ZM de Tehuacán |
| 4. ZM de Querétaro | 10. ZM de Tulancingo |
| 5. ZM de Cuernavaca | 11. ZM de Tula |
| 6. ZM de Pachuca | 12. ZM de Tianguistenco |
| | 13. San Juan del Río |

Notes: Les zones urbaines ont été tracées selon les AGEb (*área geoestadística básica*) urbaines, c'est-à-dire des zones géostatistiques dans les localités de plus de 2 500 habitants (ou dans les chefs-lieux municipaux qui ont moins de 2 500 habitants), délimitées clairement par des rues, de avenues, des trottoirs ou d'autres caractéristiques facilement identifiables, où l'utilisation du sol est principalement résidentielle, industrielle, de services, ou commerciale.¹⁵

Sources: INEGI (2010a, 2010c). Réalisé avec QGIS 1.8.

Cependant, une transformation notable a eu lieu à partir des dernières décennies du XXe siècle. Après une longue étape de concentration de la population et des activités économiques, concernant essentiellement Mexico, qui attirait des populations des états circonvoisins, à partir des années 1970 des processus de déconcentration ont commencé à changer la configuration régionale, suivant les tendances à la rurbanisation, périurbanisation et contre-urbanisation observées dans d'autres contextes (voir le

¹⁵ Cf. http://www.inegi.org.mx/sistemas/consulta_resultados/ageb_urb2010.aspx?c=28111 (page consultée le 22 avril 2014).

Chapitre 1). Ainsi, la population des zones centrales de Mexico a commencé à stagner et même à se réduire dans certains espaces, ses banlieues se sont étendues et les localités de sa « couronne » régionale se sont peuplées, de même que beaucoup d'espaces interstitiels, attirant de nouvelles populations et de nouvelles activités économiques.

Ces changements ont impliqué un renversement des flux migratoires. Tandis que, jusqu'aux années 1970, les migrations étaient surtout de type rural-urbain, partant des différents états de la région centrale du Mexique et se dirigeant essentiellement vers Mexico – alimentant l'industrialisation et la concentration des activités économiques –, à partir de ce moment-là les flux migratoires ont eu comme lieu d'origine principal les zones centrales de la capitale, se dirigeant vers les vastes banlieues dans l'état de Mexico, mais aussi, de plus en plus, vers d'autres espaces dans la région centrale, notamment dans les états de Morelos et de Querétaro (Savenberg et Chavez, 1996 ; Corona, 2002 ; Negrete, 2008 ; Sobrino, 2008).

Les facteurs essentiels qui expliquent ces tendances à la déconcentration de la population et des activités économiques, notés par les auteurs consultés, sont les prix fonciers très élevés dans les grandes villes et d'autres déséconomies d'agglomération ; la séparation des fonctions productives (qui se déconcentrent) et de direction (qui se concentrent) des entreprises, suite aux progrès technologiques (informatique, télécommunications) et aux changements dans l'organisation du travail ; les programmes d'incitation fiscale et de création de parcs industriels en dehors des grandes villes pour attirer des capitaux privés et impulser la déconcentration industrielle ; l'amélioration des services publics (surtout éducatifs et de santé) dans les localités petites et moyennes ; l'utilisation accrue de l'automobile et l'amélioration des voies de communication ; les perspectives d'avoir de meilleures conditions de vie en dehors des zones centrales des grandes villes ; et la diminution plus rapide des taux de fécondité dans les grandes villes par rapport aux localités plus petites (Bataillon, 1997 : 171-172 ; Corona, 2002 ; Negrete, 2008 ; Hernández, 2011 : 200).

Deux autres facteurs conjoncturels notés sont la crise économique des années 1980, résultat de la crise de la dette après l'effondrement des prix du pétrole, et le séisme de 1985, qui a provoqué des dégâts matériels majeurs à Mexico et la mort d'au moins 10 mille personnes. Le séisme a impulsé un exode d'habitants et d'entreprises vers les villes voisines, notamment Querétaro et Cuernavaca (Negrete, 2008 : 107 ; Hernández, 2011 : 239). Quant à la crise économique des années 1980, ses effets ont été plus graves dans les grandes villes, décourageant l'attraction de migrants ruraux, qui se

sont réorientés vers des villes petites et moyennes (Delgado, Galindo et Ricárdez, 2008 : 69).

Ainsi, tandis que le District Fédéral a concentré 45,1% de la population de la région centrale en 1960, en 2010 il n'en concentre plus que 23,8% – en termes absolus, sa population s'est stabilisée à un peu moins de neuf millions – ; par contre, la part de la population régionale résidant dans l'état de Mexico est passée de 17,6% à 40,7%, celle résidant dans l'état de Querétaro est passée de 3,3% à 4,9%, et celle habitant dans le Morelos est passée de 3,6% à 4,8% (Negrete, 2008 : 102 ; INEGI, 2010a). Quant aux états de Puebla, Hidalgo, et Tlaxcala, la part de leurs populations dans le total régional a baissé dans la période comprise entre 1960 et 2010 (mais en termes absolus leurs populations ont continué à s'accroître), bien qu'une récupération s'observe à partir des années 1980, marquant la fin de la période de concentration.¹⁶

La déconcentration de la population se reflète aussi dans sa distribution selon la taille des localités. Nous pouvons ainsi observer depuis 1990 une diminution du pourcentage de la population qui habite dans les villes de 100 mille habitants et plus (de 60,3% en 1990 à 56,2% en 2010), alors que le pourcentage de la population qui réside dans les localités moyennes, d'entre 2 500 et moins de 100 mille habitants, s'accroît (de 21,8% à 27,8%), et le pourcentage de la population résidant dans les localités petites, de moins de 2 500 habitants, se réduit modiquement (de 17,9% à 16,1%) (INEGI, 1990a, 2010a).¹⁷ Les diminutions des pourcentages dans les cas des localités petites et grandes n'ont cependant pas signifié un décroissement en termes absolus de leurs populations, qui ont continué à s'accroître, bien que beaucoup plus modiquement que la population des localités moyennes.

De son côté, la déconcentration des activités économiques se reflète dans les données du produit intérieur brut (PIB) par état. Ainsi, les contributions du PIB du District Fédéral et de l'état de Mexico au PIB total de la région centrale ont baissé, respectivement, entre 1970 et 2012, de 57% à 47,9% et de 31% à 26,8% ; par contre, la

¹⁶ Plus précisément, la part de la population de l'état de Puebla dans le total régional est passée de 18% en 1960 à un minimum de 14,2% en 1980, se récupérant à 15,5% en 2010 ; la part de la population de l'état d'Hidalgo est passée de 9,2% à un minimum de 6,7% en 1980, se récupérant à 7,2% ; et la part de la population de l'état de Tlaxcala est passée de 3,2% à un minimum de 2,4% en 1980, puis à 3,1% en 2010 (Negrete, 2008 : 102 ; INEGI, 2010a).

¹⁷ L'accroissement du pourcentage de la population résidant dans les localités moyennes et la diminution du pourcentage habitant dans les localités petites est aussi le résultat de la reclassification des localités petites qui ont dépassé le seuil de 2 500 habitants et qui sont devenues des localités moyennes. Ainsi, entre 1990 et 2010, le nombre de localités moyennes (d'entre 2 500 et moins de 100 mille habitants) est passé de 770 à 1 247 (INEGI, 1990a, 2010a).

part du PIB des autres états dans le PIB total de la région centrale s'est accrue, passant, pour les cinq états vus comme un ensemble, de 12% en 1970 à 25,3% en 2012 (Negrete, 2008 : 147 ; INEGI, 2014b).¹⁸

Cette déconcentration a touché d'abord et surtout l'industrie, particulièrement les sous-secteurs des produits chimiques et pétrochimiques, des produits minéraux non métalliques, des produits métalliques, des machines et des équipements, ainsi que des industries alimentaires et textiles (Corona, 2002 : 304 ; Negrete, 2008 : 153).¹⁹ En plus des facteurs mentionnés auparavant, la déconcentration des activités économiques a aussi été stimulée par l'insertion accélérée du Mexique dans l'économie mondiale à partir des années 1980, après l'abandon du modèle économique protectionniste suivi dès la décennie de 1930, puisque beaucoup d'industries qui se sont installées dans la région centrale ne produisent pas pour le marché interne mais pour l'exportation, ayant moins d'intérêt de se localiser dans les grandes villes et plus d'intérêt de se situer près des voies de communication, particulièrement celles qui conduisent aux Etats-Unis (Delgadillo, Torres et Gasca, 2002 ; Negrete, 2008).²⁰ Néanmoins, même pour ces industries exportatrices, la proximité de Mexico – qui continue à concentrer les services financiers, les sièges des grandes entreprises, le pouvoir politique national, les ambassades, etc. – a d'importants avantages (Delgadillo *et al.*, 2002 : 58).

Notons, pour finir, que les transformations dans la région centrale incluent aussi le secteur primaire. Ainsi, le développement des localités moyennes et les changements dans les modèles de consommation des classes moyenne et aisée urbaines ont impulsé des changements agricoles significatifs, notamment l'accroissement de la production de légumes frais, de fleurs, de lait, de poulet et d'œufs (Negrete, 2008 : 270-273, 308-309).²¹ Bien sûr, ces changements ne peuvent pas se comprendre sans les mutations

¹⁸ Plus spécifiquement, de 2,7% à 4,9% dans le cas du Hidalgo, de 1,4% à 3,4% dans le cas du Morelos, de 5,6% à 9,5% dans le cas du Puebla, de 1,6% à 5,9% dans le cas du Querétaro, et de 0,7% à 1,6% dans le cas du Tlaxcala (Negrete, 2008 : 147 ; INEGI, 2014b).

¹⁹ Ainsi, à partir de la fin des années 1960, se sont installés dans l'état de Puebla une série de grandes entreprises nationales et internationales, dont une usine d'assemblage de Volkswagen, une usine sidérurgique, et une usine pétrochimique ; de plus, tant dans le Puebla que dans le Tlaxcala opèrent un grand nombre de manufactures textiles ; dans l'état de Mexico se sont installées des industries chimiques, électroniques, de l'automobile, alimentaires et pharmaceutiques ; dans l'état d'Hidalgo se sont installées surtout des usines de ciment, une raffinerie de pétrole et une centrale thermique ; de son côté, le Querétaro a vu l'arrivée d'industries alimentaires, métallurgiques, mécaniques, chimiques, papetières et textiles (Negrete, 2008 : 155-159). Le cas du Morelos est abordé dans la section 2.2.2.

²⁰ D'ailleurs, une grande partie des industries exportatrices se sont localisées près de la frontière avec les Etats-Unis, contribuant à une déconcentration des habitants et des activités économiques au niveau national.

²¹ Bien qu'il soit difficile de parler d'une spécialisation productive des états, nous pouvons néanmoins noter que la production de légumes frais se réalise en grande partie dans le sud du District Fédéral et dans

dans les politiques, en particulier par le passage d'un modèle protectionniste qui soutenait la production des principales céréales, légumineuses et graines oléagineuses (maïs, haricot, blé, riz, soja, etc.) à un modèle libéral qui a limité les aides au secteur agricole et a libéralisé le commerce agricole, touchant particulièrement ces cultures en raison des importations bon marché provenant surtout des Etats-Unis (Negrete, 2008 : 266).

2.2.2 L'état de Morelos

Dans le cas du Morelos, à la fin des années 1960, des industries chimiques et pharmaceutiques (par exemple, Lepetit, Syntex et Pond's) et de l'automobile (Nissan), se sont installées dans la périphérie de la capitale Cuernavaca, dans un grand parc industriel nommé Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca (CIVAC), situé dans la municipalité de Jiutepec (Sarmiento, 1997 : 15 ; Avila, 2001 : 46 ; Negrete, 2008 : 157 ; Hernández, 2011 : 200-201).²² A la fin des années 1970, un parc industriel a été établi dans la banlieue de Cuautla, dans la municipalité d'Ayala, regroupant des industries agroalimentaires, électroniques, du verre, chimiques et pharmaceutiques (Sarmiento, 1997 : 15 ; Avila, 2001 : 47 ; Hernández, 2011 : 200). Plus récemment, d'autres industries importantes se sont implantées dans le Morelos, par exemple des industries textiles et une usine de ciment dans la municipalité d'Emiliano Zapata, au sud-est de Cuernavaca (Avila, 2001 : 47).

Quant à l'agriculture, le Morelos s'est caractérisé, depuis la période coloniale et jusqu'aux années 1960, par la production de canne à sucre, maïs, haricot et riz (Sarmiento, 1997 : 25 ; Avila, 2001 : 9). Cependant, à partir des années 1960, de nouvelles cultures plus rentables ont été adoptées, en particulier le sorgho (utilisé comme du fourrage), les fleurs (notamment les roses et les glaïeuls), les plantes ornementales, la tomatille, la tomate, ainsi que d'autres produits horticoles (Sarmiento, 1997 : 25, 29 ; Avila, 2001 : 9, 37). Ceci s'est accompagné d'une baisse dans la

les états de Morelos et Puebla ; que la floriculture s'est développée surtout dans l'état de Mexico et dans les états de Morelos et Puebla ; que le lait se produit en grande partie dans le Hidalgo ; et que la production d'œufs et de poulet s'est développée principalement dans l'état de Puebla (Negrete, 2008 : 270-273).

²² Aujourd'hui, CIVAC comprend environ 160 entreprises, surtout des industries de l'automobile, chimiques et pharmaceutiques. Parmi les plus importantes se trouvent Nissan, Syntex, Unilever (ayant achetée Pond's), Baxter, Dow, Clariant, GlaxoSmithKline, Uquifa, Lavin, Sintenovo et Darier. Cf. <http://www.prociyac.com> (page consultée le 28 avril 2014).

production de céréales, d'haricot et de canne à sucre – ces secteurs agricoles ont connu d'importants bouleversements à partir des années 1980, comme nous l'expliquons dans le Chapitre 4.

Le développement des classes moyenne et aisée urbaines – principalement à Mexico mais aussi, de plus en plus, dans le Morelos –, la transformation des habitudes de consommation, et le passage dans les années 1980 d'un modèle économique protectionniste à un modèle libéral (touchant particulièrement la production des principales céréales, légumineuses et graines oléagineuses) expliquent en grande partie ce changement dans les types de cultures produites, comme nous l'avons noté pour l'ensemble de la région centrale du Mexique. S'ajoutent à ces facteurs la forte pression sur les terres agricoles provoquée par l'urbanisation et l'accroissement démographique, qui a non seulement favorisé le changement dans les types de cultures produites – l'adoption de cultures plus rentables et moins gourmandes en espace – mais a aussi mené à une atomisation des parcelles (Sarmiento, 1997 : 25). En effet, l'urbanisation dans le Morelos grignote les terres agricoles : la superficie des terres exploitées est passée de 163 mille hectares en 1991 à 151 mille en 2007 (INEGI, 1991, 2007a).

Malgré l'adoption de nouvelles cultures, la canne à sucre et le maïs sont encore parmi les principales plantes produites dans l'état. Selon les données du Système d'information agroalimentaire et de la pêche (Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera, ou SIAP) du ministère de l'agriculture mexicain, les cultures les plus importantes du Morelos en 2013, selon la superficie semée, étaient le sorgho (30,7%), le maïs-grain (19,8%), la canne à sucre (14,9%), le maïs-légume (5,8%), l'avocat (2,6%), le nopal²³ (2,6%), l'oignon (2,4%), et, représentant entre 1% et 2% de la superficie semée, le haricot vert, la tomate, l'avoine fourragère, le foin, la tomatille, la pêche, le concombre, la courgette, et le haricot (SIAP, 2014).

Cependant, l'état de Morelos se caractérise non pas par les secteurs industriel et agricole mais surtout par le secteur des services. En raison de sa proximité de la capitale du pays, de son climat agréable dans la plus grande partie de son territoire,²⁴ de ses paysages, des attractions culturelles, et de l'abondance d'eau, l'état de Morelos a connu un développement extraordinaire des activités touristiques et de villégiature, marquées par la construction de résidences secondaires pour des habitants de classes moyenne et aisée de Mexico (Bataillon, 1997 : 173, 2002 : 247 ; Negrete, 2008 : 157). Dans une

²³ Les raquettes du figuier de barbarie.

²⁴ A propos, Cuernavaca est surnommée « la ville de l'éternel printemps ».

moindre mesure, des habitants provenant de Mexico se sont installés de façon permanente, notamment des retraités et d'autres personnes qui n'ont pas la nécessité de faire la navette tous les jours à Mexico (par exemple des chercheurs ou des artistes), ou bien des individus qui travaillent dans le Morelos (Bataillon, 1997 : 173, 2002 : 247). Notons que les résidences secondaires peuvent devenir des résidences permanentes lorsque les occupants prennent leur retraite.

L'attraction de résidents permanents provenant de Mexico a été impulsée en partie par une déconcentration des activités éducatives et de recherche qui a bénéficié à l'état de Morelos. Ainsi, à partir des années 1970 voient le jour différents centres de recherche liés à l'Université nationale autonome du Mexique (UNAM) et à l'Institut polytechnique national (IPN) ; parallèlement, l'Université autonome de l'état de Morelos (UAEM), auparavant très petite, a commencé à se développer (Sarmiento, 1997 : 39 ; Bataillon, 2008 : 36 ; Hernández, 2011 : 202).

L'importance croissante du tourisme et des nouveaux résidents permanents et temporaires s'est traduite par l'augmentation de la part du secteur tertiaire (commerce et services) dans le PIB total de l'état de Morelos, et par l'accroissement modique de la part du secteur secondaire, en grande partie grâce au sous-secteur de la construction,²⁵ tandis que la part du secteur primaire a chuté considérablement. Ainsi, en 1970 le secteur primaire a représenté 20,6% du PIB de l'état, le secteur secondaire 26,4% et le secteur tertiaire 53%, tandis qu'en 2012 ces trois secteurs d'activité ont représenté respectivement 2,9%, 31,9% et 65,2% (Avila, 2001 : 33 ; INEGI, 2014b). Quant à la population occupée, le secteur primaire a rassemblé, entre 1970 et 2012, 43% et 12,8% de la population active, le secteur secondaire 18,4% et 20,1%, et le secteur tertiaire 38,6% et 66,7% (Avila, 2001 : 33 ; INEGI, 2012b).

Nous trouvons dans le Morelos différents lieux de forte attraction touristique et résidentielle, dont la ville de Cuernavaca et ses environs, avec ses nombreux hôtels, bars et restaurants, terrains de golf, musées et églises historiques ; le centre-nord du Morelos, avec ses villages anciens et ses couvents du XVI^e siècle (notamment dans les municipalités de Tepoztlán, Yauhtepec, Tlayacapan, Atlatlahucan et Yecapixtla) ; le sud-ouest du Morelos, autour du lac Tequesquitengo, où peuvent se réaliser des sports nautiques et aériens (ski, canoë-kayak, voile, motonautisme, plongée, parachutisme, etc.) ; des parcs aquatiques et des stations thermales, situés surtout dans le centre et le

²⁵ En 2012, le sous-secteur de la construction représentait 26,6% du PIB du secteur secondaire dans le Morelos, tandis qu'en 1993 il représentait 20% (INEGI, 2014b).

sud de l'état, où les ressources hydriques sont plus importantes ; diverses zones archéologiques préhispaniques (Xochicalco au sud-ouest, le Tepozteco dans la localité de Tepoztlán, ou encore Teopanzolco à Cuernavaca) ; et des anciennes haciendas, transformées en hôtels de luxe et des salles de congrès²⁶ (Hôtel & Spa Hacienda de Cortés à Atlacomulco, dans la municipalité de Jiutepec, Hôtel Hacienda Cocoyoc, dans la municipalité de Yautepec, Hôtel Hacienda San Antonio à Cuernavaca, parmi d'autres).

En réalité, la caractéristique touristique et de villégiature du Morelos a des origines anciennes. Ainsi, la noblesse aztèque de Tenochtitlan y séjournait déjà pour échapper aux rigueurs de l'hiver – l'empereur Moctezuma I lui-même séjournait à Oaxtepec, qui est aujourd'hui un parc aquatique populaire dans la municipalité de Yautepec. Après la conquête des espagnols, Hernan Cortés s'est fait construire un palais à Cuernavaca, d'où il (et ensuite sa descendance) dirigeait son marquisat, qui lui avait été octroyé par Charles Quint et qui englobait une grande partie de ce qu'est actuellement l'état de Morelos. Près de ce palais se trouve la demeure d'hiver qu'occupait l'empereur Maximilien au XIXe siècle. Plus récemment, dans les années 1930, Cuernavaca était le lieu de villégiature préféré de l'intelligentsia, des politiciens et des ambassadeurs, moment à partir duquel les activités touristiques et de villégiature commencent à se massifier et à concerner d'autres localités, en grande partie grâce à l'amélioration des infrastructures publiques (construction d'autoroutes goudronnées, introduction de l'électricité, du drainage, de l'eau potable, etc.), comme le remarque Oscar Lewis pour le cas de Tepoztlán (Lewis, 1951 : 35, 46, 124 ; Sarmiento, 1997 : 47 ; Avila, 2002 : 28, 31, 95 ; Bataillon, 2008 : 35-36 ; Hernández, 2011 : 55, 64).

Cette attraction touristique et de résidents permanents et temporaires, provenant essentiellement de Mexico, a eu d'importants impacts sur les lieux de destination, créant une diversité d'activités et d'emplois liés aux demandes des visiteurs – le travail domestique, l'entretien des jardins et des piscines, le travail dans des restaurants et des commerces spécialisés, etc. –, ce qui pourrait promouvoir, selon María Eugenia Negrete (2008 : 292), la permanence d'un secteur de la population qui autrement pourrait avoir été contraint à émigrer. Rappelons que cette idée d'un ancrage de la population originaire est précisément une des hypothèses de cette thèse.

²⁶ Essentiellement pour des mariages et des congrès.

Toutefois, selon les auteurs consultés, le tourisme et les nouveaux résidents permanents et temporaires ont aussi créé des impacts négatifs, en particulier la perturbation de la vie quotidienne et le sentiment d'invasion que ressentent les habitants originaires, la pollution (notamment de l'eau), la saturation des services municipaux, la disparition des espaces agricoles et naturels, l'exploitation excessive de l'eau, et les conflits concernant l'utilisation des ressources (terres, forêts et eaux, mais aussi les ressources monétaires des gouvernements locaux) (Bataillon, 1997 : 167, 173, 2008 : 36 ; Sarmiento, 1997 : 48-49 ; Avila, 2001 : 39-41 ; Paz et Vázquez, 2002 ; Robinson, 2002 ; Negrete, 2008 : 292). Rappelons que nous avons aussi proposé d'étudier dans cette thèse les effets négatifs de l'urbanisation, ou plus précisément de la gentrification rurale.

Le tourisme et les nouveaux résidents permanents et temporaires jouent un rôle essentiel dans l'accroissement démographique et l'urbanisation du Morelos. Ainsi, la population du Morelos a presque triplé entre 1970 et 2010, passant de 616 mille personnes à un peu moins de 1,8 millions – dont environ la moitié résidait à Cuernavaca (Sarmiento, 1997 : 14 ; INEGI, 2010a). De plus, le Morelos est la troisième entité fédérative du Mexique quant à sa densité de population (364 habitants par kilomètre carré), derrière le District Fédéral et l'état de Mexico (ayant, respectivement, 5 920 et 679 habitants par kilomètre carré).²⁷

Le nombre d'immigrants provenant du District Fédéral s'accroît donc et est d'une importance considérable dans la population totale du Morelos. Les immigrants provenant du Guerrero, de l'état de Mexico et de celui de Puebla, sont aussi significatifs, bien que leur importance relative stagne ou décroisse. Selon les données des échantillons des recensements de 1990 et 2010,²⁸ la part de la population résidant dans le Morelos qui est née dans le District Fédéral est passée de 5,8% à 8,1% ; par contre, la proportion de la population née dans le Guerrero est passée de 10,7% à 8,7%, celle née dans l'état de Mexico est passée de 3,2% à 3,3%, et celle née dans l'état de Puebla est passée de 2,4% à 2,6% (INEGI, 1990b, 2010d). En tout, 30,4% de la population du Morelos est née en dehors de cet état en 2010 (INEGI, 2010d).

²⁷ Cf. <http://cuentame.inegi.gob.mx/impresion/poblacion/densidad.asp> (page consultée le 26 avril 2014).

²⁸ A partir de 1990, les recensements mexicains ont inclus un questionnaire plus complet, appliqué à un échantillon de foyers, permettant une représentativité au niveau des municipalités. Les bases de données des échantillons des recensements permettent ainsi de découvrir certaines caractéristiques additionnelles ou plus désagrégées des personnes et des foyers.

Cette immigration dans le Morelos est constituée de deux groupes très différents : d'un côté les habitants de classes moyenne et aisée (retraités, chercheurs, artistes, etc.), provenant essentiellement de Mexico, et de l'autre les immigrants des états de Guerrero, Puebla, parmi d'autres, qui se dirigent vers le Morelos pour chercher du travail dans l'industrie, dans l'agriculture et surtout dans la construction et les services liés au tourisme et aux nouveaux résidents permanents et temporaires de classes moyenne et aisée (Negrete, 2008 : 136-137).

L'importance du tourisme et de la villégiature dans l'urbanisation du Morelos s'exprime aussi dans le pourcentage de foyers qui sont utilisés de façon temporaire (les résidences secondaires). Ainsi, dans l'état de Morelos, en 2010, 12,5% des foyers étaient d'utilisation temporaire, à la différence de 5,6% au niveau national et de 5,2% au niveau de la région centrale du Mexique (INEGI, 2010a).

Faisant partie des processus d'urbanisation, les lieux touristiques et de villégiature se situent généralement près ou à l'intérieur des principales zones urbaines : au nord, dans une frange entre Cuernavaca et Cuautla, surtout dans les municipalités de Cuernavaca, Emiliano Zapata, Temixco, Xochitepec, Huitzilac, Tepoztlán, Atlatlahucan, Cuautla, Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan – ces trois dernières correspondent à nos municipalités d'étude, que nous présentons dans les pages qui suivent – ; et au sud-ouest, autour du lac Tequesquitengo, principalement dans les municipalités de Jojutla et Zacatepec (voir les figures 3 et 4, dans la section 2.2.3). Ces municipalités ont des pourcentages très élevés de foyers d'utilisation temporaire, particulièrement à Atlatlahucan (38,5%),²⁹ Emiliano Zapata (32,9%), Xochitepec (27,3%), Yautepec (20,9%), Huitzilac (19,3%) et Tlayacapan (18,3%).

²⁹ Entre Atlatlahucan et Yautepec se localise un des complexes résidentiels sécurisés de villégiature les plus grands du Morelos, à savoir Lomas de Cocoyoc, qui a commencé à être construit en 1977, comprenant un parcours de golf et un clubhouse (avec des salles de congrès, un restaurant, une piscine, des terrains de tennis, un sauna, un gymnasium, etc.), une école privée (de primaire jusqu'au lycée), une maison de retraite, deux églises (une catholique et l'autre protestante), des boutiques, plus de trois mille foyers avec des jardins et souvent avec des piscines – occupés par un peu moins de trois mille résidents permanents et environ 14 mille résidents temporaires –, et où travaillent plus de 12 mille personnes, de façon temporaire ou permanente (jardiniers, femmes de ménage, vigiles, électriciens, etc.) (Robinson, 2002 : 331 ; E. Martínez et Vallejo, 2011 : 42). Consulter aussi : <http://www.lomasdecocoyoc.com> (page consultée le 26 avril 2014).

2.2.3 Les municipalités d'étude

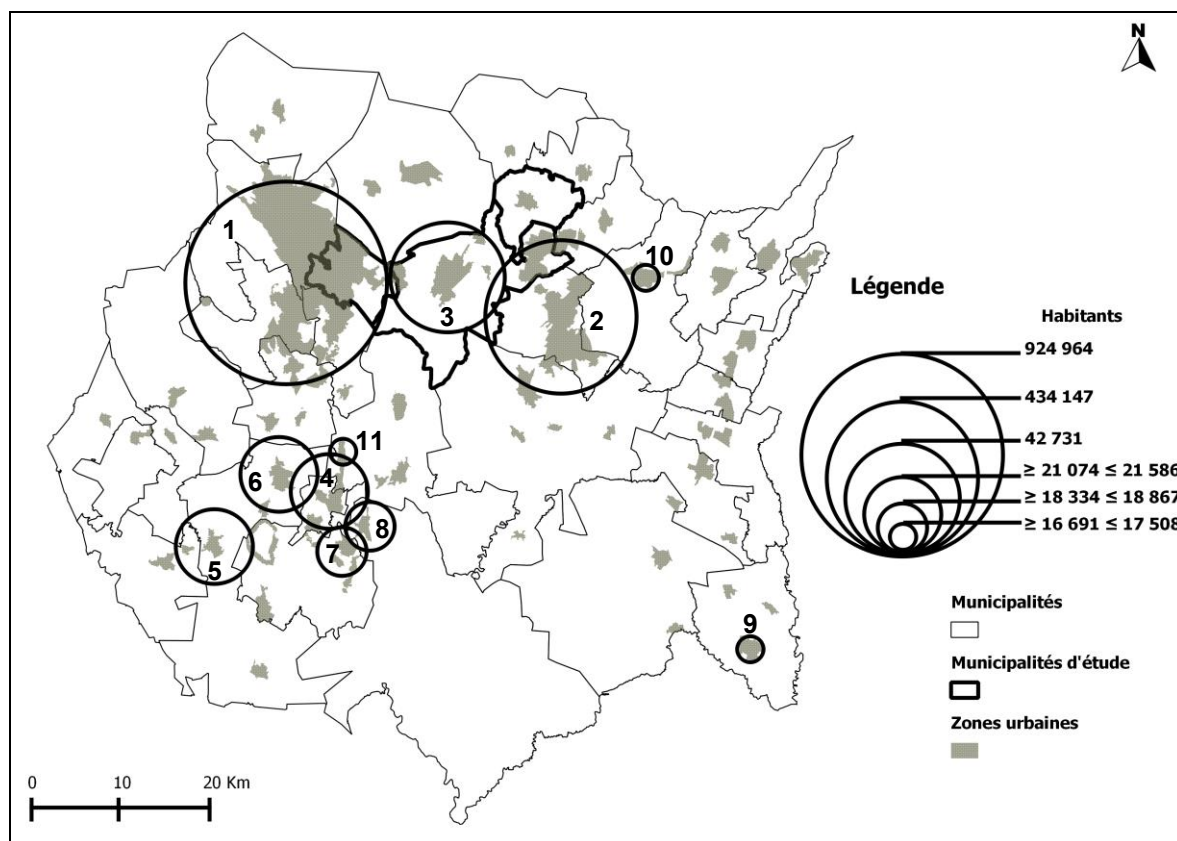
Comme nous venons de le mentionner, les municipalités que nous avons choisies pour mener notre recherche – Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan – se situent dans une frange qui raccorde les villes de Cuernavaca et Cuautla (voir les figures 3 et 4). Cette frange représente, répétons-le, une des principales zones touristiques et de villégiature du Morelos, où l'attraction de touristes et de nouveaux résidents permanents et temporaires – notamment de classes moyenne et aisée provenant de Mexico – stimule un processus d'urbanisation qui peut être caractérisé comme un processus de gentrification rurale.

Nous avons choisi ces trois municipalités pour éviter l'étude d'autres municipalités situées dans la frange en question qui ont déjà été amplement analysées, en particulier Cuernavaca, Tepoztlán et Cuautla, mais aussi parce que Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan ont des distinctions importantes – notamment des degrés d'urbanisation très différents, ainsi que des agricultures dissemblables – qui permettent de faire des comparaisons contrastées.

Nous caractérisons amplement les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan dans les chapitres qui suivent, ce pourquoi nous nous limitons ici à décrire quelques éléments essentiels : les principales caractéristiques géographiques (notamment la superficie des municipalités selon la végétation et l'utilisation du sol) et climatiques, la population et sa distribution selon la taille des localités, et les cultures agricoles produites.

55

Figure 4. Zones urbaines et population des principales villes du Morelos, en 2010.



- | | |
|--|-------------------------------|
| 1. Zone métropolitaine (ZM) de Cuernavaca | 6. Xoxocotla |
| 2. ZM de Cuautla | 7. Jojutla |
| 3. Yautepec | 8. Tlaquiltlenango |
| 4. Zacatepec | 9. Axochiapan |
| 5. Puente de Ixtla | 10. Yecapixtla |
| | 11. Santa Rosa Treinta |

Notes: Les zones urbaines ont été tracées selon les AGEb (*área geoestadística básica*) urbaines, c'est-à-dire des zones géostatistiques dans les localités de plus de 2 500 habitants (ou dans les chefs-lieux municipaux qui ont moins de 2 500 habitants), délimitées clairement par des rues, de avenues, des trottoirs ou d'autres caractéristiques facilement identifiables, où l'utilisation du sol est principalement résidentielle, industrielle, de services, ou commerciale.³⁰

Sources: INEGI (2010a, 2010c). Réalisé avec QGIS 1.8.

La municipalité de Jiutepec et le centre et le sud de la municipalité de Yautepec ont un climat tropical subhumide, tandis que la municipalité de Tlayacapan et la partie nord de Yautepec ont un climat subtropical subhumide (INEGI, 2009b). Les températures annuelles moyennes sont de 22 degrés à Jiutepec, de 21 degrés à Yautepec et de 20 degrés à Tlayacapan (INEGI, 2009b). Cette modique différence de températures moyennes s'explique par l'altitude des municipalités : Jiutepec a une altitude d'entre 1 200 et 1 700 mètres, étant localisée dans la vallée de Cuernavaca, Yautepec a une altitude d'entre mille et 1 900 mètres, étant située principalement dans

³⁰ Cf. http://www.inegi.org.mx/sistemas/consulta_resultados/ageb_urb2010.aspx?c=28111 (page consultée le 22 avril 2014).

la vallée de Cuautla, bien que sa partie nord-est s’insère dans la zone montagneuse du nord du Morelos, et Tlayacapan a une altitude d’entre 1 200 et 2 200 mètres, se localisant essentiellement dans la zone montagneuse du nord du Morelos, bien que sa partie sud est comprise dans la vallée de Cuautla (INEGI, 2009b). D’autre part, les trois municipalités ont des précipitations moyennes annuelles pratiquement identiques – de mille millimètres dans le cas de Jiutepec et de 900 millimètres dans les cas de Yautepec et Tlayacapan (INEGI, 2009b). Dans les trois cas, de même que dans l’ensemble du Mexique, les pluies sont concentrées dans la période humide d’été (de mai à septembre).

Quant à la végétation et l’utilisation du sol, Jiutepec est essentiellement une municipalité urbaine, avec des zones d’agriculture irriguée qui persistent, Yautepec a des espaces plus divers et plus équitablement distribués – des zones d’agriculture irriguée et pluviale, de la forêt sèche, des zones urbaines et des pâturages –, et Tlayacapan est surtout occupée par des zones d’agriculture pluviale et dans une moindre mesure par de la forêt sèche, des zones d’agriculture irriguée et des pâturages (voir le Tableau 1 ci-dessous, ainsi que la Figure 5 dans la section 2.2.4).

Tableau 1. Distribution de la superficie des municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan selon la végétation et l’utilisation du sol, en 2011.

Végétation et utilisation du sol	Jiutepec	Yautepec	Tlayacapan
Zones urbaines	41,7%	12,1%	3,7%
Agriculture pluviale	4,8%	31,5%	50,5%
Agriculture irriguée	32,3%	23,0%	10,8%
Forêt sèche	17,6%	23,1%	18,9%
Forêt humide de montagne	0%	0,1%	5,9%
Pâturage	3,6%	10,2%	10,2%

Source : INEGI (2011).

Nous devons préciser que pour déterminer la distribution de la superficie des municipalités d’étude selon la végétation et l’utilisation du sol, nous avons utilisé une source d’information différente que celle que nous avons utilisée pour réaliser les cartes des zones urbaines (figures 2 et 4). La source d’information pour déterminer la superficie selon la végétation et l’utilisation du sol tend à sous-estimer la superficie urbaine, tandis que la source d’information utilisée pour réaliser les cartes des zones urbaines tend à la surestimer.³¹ Ainsi, selon cette dernière source, les zones urbaines

³¹ En effet, les façons de déterminer les zones urbaines de ces deux sources d’information sont différentes. Rappelons que les zones urbaines dans les figures 2 et 4 ont été tracées selon les AGEB (*área geoestadística básica*) urbaines, c’est-à-dire des zones géostatistiques dans les localités de plus de 2 500

occupaient, en 2010, 68,1% de la superficie de Jiutepec, 18% de la superficie de Yautepec et 6,1% de la superficie de Tlayacapan (INEGI, 2010c). Ce qui est sûr c'est que les trois municipalités d'étude ont des degrés différents d'urbanisation, ce qui est d'une grande importance pour pouvoir faire des comparaisons contrastées entre les trois cas, comme nous l'avons déjà noté.

Ces degrés d'urbanisation différents se reflètent aussi dans les données sur la population et sa distribution selon la taille des localités. Ainsi, Jiutepec avait en 2010 une population de 197 mille habitants, dont un peu plus de 162 mille (82,5%) résidaient dans la ville de Jiutepec (chef-lieu de la municipalité), rattachée physiquement à la ville de Cuernavaca (faisant donc partie de sa zone métropolitaine), 27 mille (13,8%) résidaient dans des localités d'entre 2 500 et moins de 15 mille habitants, et environ sept mille (3,7%) résidaient dans des localités petites, de moins de 2 500 habitants (INEGI, 2010a). Yautepec avait en 2010 une population de 98 mille habitants, dont 43 mille (43,7%) résidaient dans la ville de Yautepec (chef-lieu de la municipalité), 38 mille (39,2%) résidaient dans des localités d'entre 2 500 et moins de 15 mille habitants, et environ 17 mille (17,1%) résidaient dans des localités de moins de 2 500 habitants (INEGI, 2010a). Pour sa part, Tlayacapan avait en 2010 une population de 16 543 habitants, dont 7 989 (48,3%) résidaient dans la localité de Tlayacapan (chef-lieu de la municipalité) et 8 554 (51,7%) résidaient dans des localités de moins de 2 500 habitants (INEGI, 2010a).

Exposons finalement la distribution de la superficie agricole des municipalités d'étude selon les principales cultures produites. La culture la plus importante à Jiutepec, en 2013, était le maïs-grain, occupant 47,9% de la superficie semée, suivie des roses (15,5% de la superficie semée), du gazon en plaques (15%), de la tomate (6,1%), de la courgette (4,9%), du poinsettia (1,9%), du glaïeul (1,8%), et de la rose d'inde ou *cempasúchil* (1,3%) (SIAP, 2014). A Yautepec, les principales cultures étaient la canne

habitants (ou dans les chefs-lieux municipaux qui ont moins de 2 500 habitants), délimitées clairement par des rues, de avenues, des trottoirs ou d'autres caractéristiques facilement identifiables, où l'utilisation du sol est principalement résidentielle, industrielle, de services, ou commerciale. Toutefois, ces zones géostatistiques urbaines tendent à absorber des espaces rurbains et périurbains où l'utilisation du sol est mixte – c'est-à-dire des espaces où des activités agricoles persistent malgré les usages contigus résidentiels, industriels, de services ou commerciaux. Par contre, les données vectorielles sur la végétation et l'utilisation du sol (la source d'information utilisée dans le Tableau 1 et la Figure 5) sont déterminées à partir d'une interprétation de l'imagerie satellite (échelle 1/250 mille) ainsi qu'à partir de visites sur le terrain. Ces données vectorielles homogénéisent les espaces selon certains critères, dont la priorité est donnée aux caractéristiques agricoles et naturelles. Ainsi, les espaces rurbains et périurbains sont souvent inclus dans les catégories d'espaces naturels ou agricoles. Cf <http://geoweb.inegi.org.mx/descargausodesuelo250> (page consultée le 30 avril 2014).

à sucre, occupant 38,6% de la superficie semée en 2013, le sorgho (22,6%), le maïs-grain (21,5%), le maïs-légume (5,4%), et le glaïeul (1,9%) (SIAP, 2014). De son côté, les cultures les plus répandues à Tlayacapan étaient le maïs-grain, occupant 21,3% de la superficie récoltée en 2013, le nopal (17,6%), la tomatille (14,5%), la tomate (11,4%), le concombre (8,8%), la canne à sucre (7,3%), le maïs-légume (4,6%), le glaïeul (4%), la courgette (3,8%), l'avocat (2,7%), et le haricot (1,6%) (SIAP, 2014). La spécialisation dans la production de fleurs et de légumes, que nous avons notée dans les sections précédentes, est donc corroborée dans les municipalités d'étude, bien que la production de maïs-grain et de canne à sucre continue à être fondamentale. D'autre part, des différences entre les agricultures des trois municipalités peuvent être notées : Jiutepec se spécialise surtout dans la production de maïs, de gazon et de fleurs, Yautepec dans la production de canne à sucre, sorgho et maïs, et Tlayacapan dans la production de maïs et de divers légumes.

2.2.4 Les localités, les ejidos et la communauté agraire d'étude

Nous avons choisi une localité dans chaque municipalité d'étude pour réaliser notre travail de terrain : Atlacomulco à Jiutepec, Oacalco à Yautepec, et Tlayacapan, chef-lieu de la municipalité du même nom. Ces localités ont été choisies en faisant des parcours dans les municipalités d'étude, cherchant des espaces avec une forte attraction touristique ou résidentielle, mais où des activités agricoles étaient aussi observables.

Notons qu'Atlacomulco et Oacalco sont les noyaux de population de deux *ejidos*, et que Tlayacapan est en même temps le noyau de population d'un *ejido* et d'une communauté agraire. Nous avons donc mené notre travail de terrain dans la localité et l'*ejido* d'Atlacomulco (municipalité de Jiutepec), dans la localité et l'*ejido* de Oacalco (municipalité de Yautepec), et dans la localité, l'*ejido* et la communauté agraire de Tlayacapan (municipalité de Tlayacapan).

Expliquons brièvement, avant de continuer, que les *ejidos* et les communautés agraires sont des institutions agraires à travers lesquelles s'est réalisée la réforme agraire, résultat de la Révolution mexicaine de 1910-1920, correspondant à un groupe d'attributaires (les *ejidatarios* et les *comuneros*), à une assise foncière (les terres *ejidales* et communales), et à un système de droits de propriété. Les terres *ejidales* ont été distribuées aux communautés paysannes par la réforme agraire, souvent en

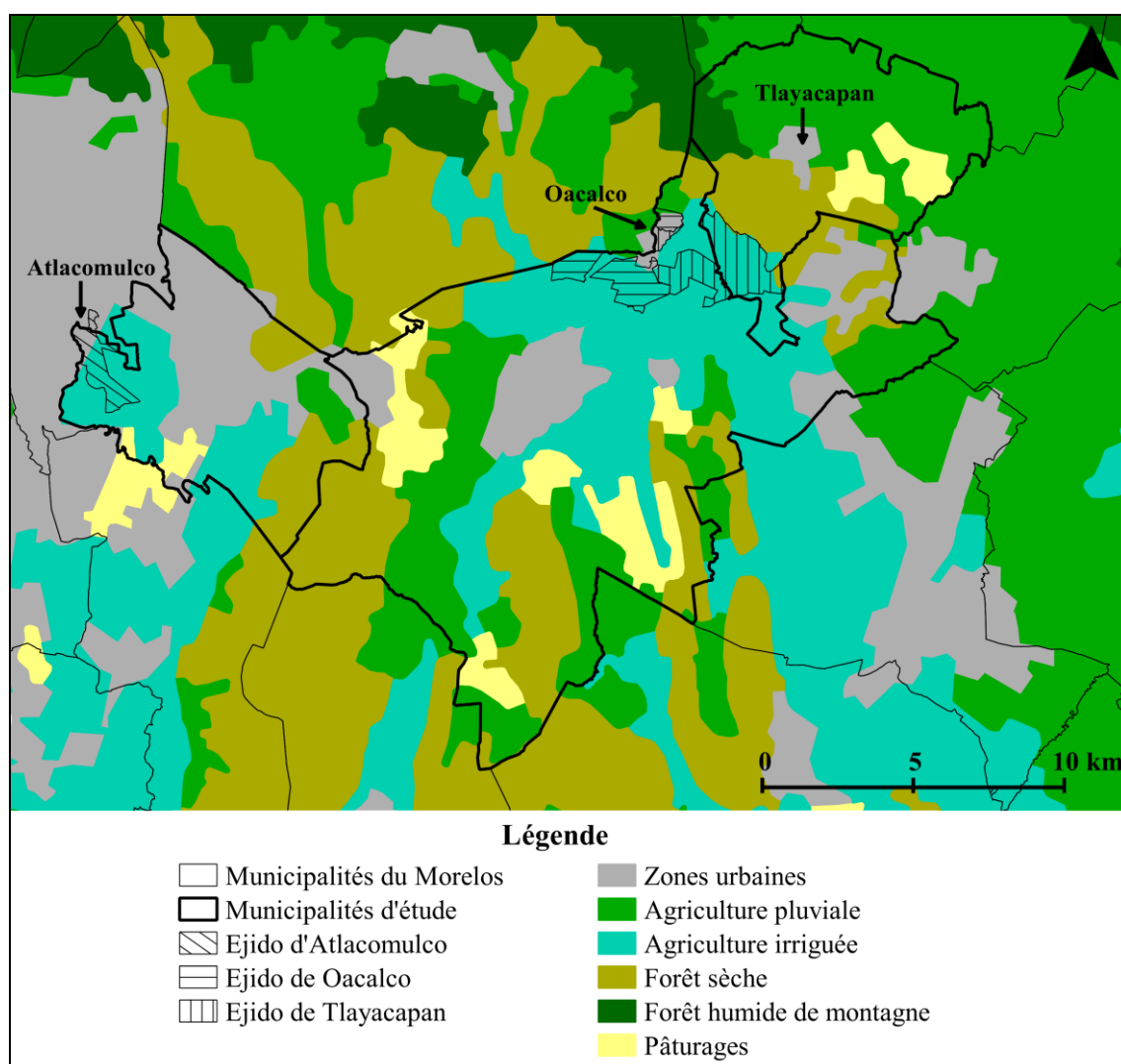
expropriant des terrains aux haciendas ou en répartissant des terres publiques, tandis que les terres communales sont des terres ancestrales des communautés paysannes, reconnues ou restituées (lorsque celles-ci avaient été appropriées par d'autres acteurs, généralement les haciendas) par cette réforme. Il s'agit de deux formes de propriété de la terre qui se différencient de la propriété privée principalement par l'existence de restrictions légales quant à la mise sur le marché des parcelles et par l'existence d'autorités *ejidales* ou communales – l'assemblée générale, un commissariat *ejidal* ou communal (constitué par un président, un secrétaire et un trésorier) et un conseil de vigilance – qui contrôlent certains aspects de la vie interne des *ejidos* et des communautés agraires. Notons que les restrictions légales à la mise sur le marché des parcelles *ejidales* ont été en partie relâchées en 1992, à la suite d'une révision constitutionnelle qui a mis fin à la réforme agraire – ces restrictions ont toutefois été largement conservées pour les communautés agraires. Nous abordons plus amplement la législation agraire dans les chapitres 4 et 6.

Menée à un rythme inégal sur près de 70 ans – ayant été officiellement terminée en 1992 –, la réforme agraire a touché environ la moitié du territoire national ainsi que des exploitations agricoles, concernant 103 millions d'hectares et plus de 3,5 millions de bénéficiaires, regroupés dans 28 mille *ejidos* et deux mille communautés agraires (Léonard et Velázquez, 2008 : 99). Dans le cas du Morelos, la redistribution de terres a été particulièrement importante et précoce puisque cet état a été le berceau du zapatisme et de la lutte pour instaurer une réforme agraire. Déjà en 1930, plus de 200 mille hectares avaient été distribués pour former des *ejidos* et 170 mille hectares avaient été reconnus ou restitués à des communautés agraires (Avila, 2002 : 75), soit, ensemble, 76,6% de la superficie totale de l'état (INEGI, 2010c). Ces superficies *ejidal* et communale n'ont été que modestement élargies dans les décennies suivantes : en 2007, la superficie des *ejidos* et des communautés agraires représentait 81,6% de la superficie de l'état (INEGI, 2007b, 2010c). Ceci contraste avec le pourcentage de la superficie *ejidal* et communale dans l'ensemble du Mexique, qui était de 54,2% en 2007 (INEGI, 2007b, 2010c).

La localisation des trois *ejidos* d'étude et de leurs noyaux de population, de même que l'utilisation du sol dans les municipalités qui les englobent, peut être visualisée dans la Figure 5. Nous n'incluons pas la communauté agraire de Tlayacapan dans cette figure parce qu'elle n'a pas encore été précisément cartographiée, ayant en plus des conflits frontaliers avec des *ejidos* environnants, notamment avec l'*ejido* San

José de los Laureles, situé au nord-ouest de la municipalité de Tlayacapan (SEDATU, 2009). Néanmoins nous pouvons dire que la communauté agraire de Tlayacapan comprend une partie de la zone d'agriculture pluviale de la municipalité, qui entoure la localité de Tlayacapan, ainsi que pratiquement toute la zone de forêt sèche et humide – qui est comprise à son tour dans le Corridor biologique Ajusco-Chichinautzin, une zone naturelle protégée qui couvre le nord du Morelos et une partie du sud du District Fédéral, où l'exploitation des ressources est en principe interdite.³²

Figure 5. Localisation des *ejidos* d'étude et de leurs noyaux de population, et utilisation du sol dans les municipalités qui les englobent, en 2011.



Sources : INEGI (2011) ; RAN (2014a). Réalisé avec QGIS 2.4.

³² Consulter, au sujet de la création du Corridor biologique Ajusco-Chichinautzin et des problèmes clés dans cette zone naturelle protégée : Paz et Vázquez (2002) et Paz (2005).

Notons que, comme pour le Tableau 1, nous avons suivi, pour réaliser la Figure 5, l'information vectorielle d'utilisation du sol et de la végétation de l'INEGI (2011). Rappelons que cette source d'information tend à sous-estimer la superficie urbaine, tandis que l'information vectorielle basée sur les AGEb (INEGI, 2010c), que nous avons utilisé pour les figures 2 et 4, la surestime. Ainsi, par exemple, selon cette deuxième source d'information, l'*ejido* d'Atlacumulco serait complètement urbanisé, ce qui n'est pas le cas. Toutefois, les zones urbaines sont sans doute plus étendues que ce que montre la Figure 5. De plus, les petites localités et les espaces urbanisés éparpillés ne sont pas observables dans la Figure 5.

Nos *ejidos* et notre communauté agraire d'étude ont été formés dans les premières décennies du XXe siècle. Ainsi, en 1926, 201 hectares de l'hacienda d'Atlacumulco ont été expropriés pour doter de terres aux habitants de la localité d'Atlacumulco, formant un *ejido* et bénéficiant à 58 *ejidatarios* à qui ont été octroyés des parcelles d'environ trois hectares (Secretaría de Agricultura y Fomento, 1926). En 1935, 25,5 hectares de l'hacienda d'Atlacumulco ont été expropriés pour élargir l'*ejido* d'Atlacumulco, bénéficiant à huit nouveaux *ejidatarios* qui ont reçu chacun environ trois hectares (Departamento Agrario, 1935). Toutes les terres agricoles concédées à l'*ejido* d'Atlacumulco en 1926 et 1935 étaient irriguées.

Actuellement, selon le Registre agraire national (Registro Agrario Nacional, ou RAN), l'*ejido* d'Atlacumulco est formé par 80 *ejidatarios* et sept *poseionarios*³³ ; de plus, 927 *avecindados* sont membres de cet *ejido*, c'est-à-dire des personnes qui habitent dans l'*ejido* et qui ont été reconnus par les autorités *ejidales* comme des *avecindados* (RAN, 2014b).³⁴ Toutes les parcelles de cet *ejido* continuent à être irriguées. La localité d'Atlacumulco est actuellement considérée, en raison de la croissance urbaine, comme un quartier de la ville de Jiutepec. Le recensement de 2010 ne présente pas la population de ce quartier, mais nous permet tout de même de

³³ Les *poseionarios* sont les personnes reconnues comme telles par les autorités *ejidales* ou communales, qui possèdent des parcelles dans les *ejidos* ou les communautés agraires, mais qui n'ont pas été reconnus comme des *ejidatarios* ou des *comuneros*. Les *poseionarios* n'ont pas le droit de participer aux assemblées ou d'être membres du commissariat *ejidal* ou communal, ou du conseil de vigilance. Il s'agit souvent d'une situation temporaire, puisqu'ils sont dans beaucoup de cas reconnus postérieurement comme des *ejidatarios* ou *comuneros*.

³⁴ De même que les *poseionarios*, les *avecindados* n'ont pas le droit de participer aux assemblées ou d'être membres du commissariat *ejidal* ou communal, ou du conseil de vigilance. Les *avecindados* peuvent acquérir ou recevoir en héritage des parcelles *ejidales* ou communales. Au contraire, les personnes extérieures ne peuvent pas légalement acquérir des parcelles communales et elles peuvent seulement acquérir des parcelles *ejidales* de façon légale lorsque celles-ci ont été auparavant converties en propriétés privées, ce qui doit être autorisé par l'assemblée générale des *ejidatarios*. Nous expliquons plus amplement la législation agraire mexicaine dans les chapitres 4 et 6.

connaître la population des AGEB qui l'englobent, qui était de 8 289 habitants (INEGI, 2010a).

D'autre part, en 1924, 174 hectares de l'hacienda de Oacalco ont été expropriés pour doter de terres aux habitants de la localité de Oacalco, formant un *ejido* et bénéficiant à 58 *ejidatarios* à qui ont été octroyés des parcelles irriguées d'environ trois hectares (Secretaría de Agricultura y Fomento, 1924). En 1939, 224,6 hectares de l'hacienda de Oacalco – dont 147,2 étaient irrigués, 19,4 étaient des terres agricoles pluviales, 46,8 étaient des pâturages et 11,2 hectares étaient déjà occupés par des zones urbanisées – ont été expropriés pour élargir l'*ejido* de Oacalco, bénéficiant à 40 nouveaux *ejidatarios* qui ont reçu des parcelles agricoles d'environ quatre hectares, tandis que les pâturages ont été destinés à un usage collectif (Departamento Agrario, 1941b). Selon le RAN (2014b), l'*ejido* de Oacalco est formé aujourd'hui par 196 *ejidatarios*, 28 *posesionarios* et quatre *avecindados*. Toutes les parcelles de Oacalco sont actuellement irriguées, comme le montre la Figure 5 et comme nous l'avons confirmé durant notre travail de terrain. En 2010, la population de la localité de Oacalco était de 2 634 habitants (INEGI, 2010a).

Finalement, en 1929, 1 373 hectares de la localité de Tlayacapan ont été reconnus comme des terres communales – constituées de zones montagneuses boisées et de terres agricoles pluviales – et, de plus, 631 hectares des haciendas de Oacalco et de San Carlos ont été expropriés pour doter de terres aux habitants de Tlayacapan, formant un *ejido* et bénéficiant à 301 chefs de famille (Secretaría de Agricultura y Fomento, 1929). En 1939, 63,5 hectares de l'hacienda de Oacalco ont été expropriés pour élargir l'*ejido* de Tlayacapan, bénéficiant à 15 nouveaux *ejidatarios* à qui ont été octroyés des parcelles agricoles irriguées d'environ quatre hectares (Departamento Agrario, 1941a). Notons qu'une partie significative de l'*ejido* de Tlayacapan est localisée dans la municipalité de Yautepec, faisant frontière avec l'*ejido* de Oacalco (voir la Figure 5).

Actuellement, selon le RAN (2014b), l'*ejido* de Tlayacapan est formé par 446 *ejidatarios*, 27 *posesionarios* et deux *avecindados*. Quant à la communauté agraire de Tlayacapan, le RAN n'offre aucune information sur le nombre de *comuneros*, *posesionarios* ou *avecindados*, mais selon un entretien que nous avons réalisé avec le président du commissariat de cette communauté agraire, il y aurait 221 *comuneros* et environ 50 *posesionarios*. Notons que beaucoup de *comuneros* de Tlayacapan sont en même temps des *ejidatarios*. Comme nous l'avons noté dans la section 2.2.3, la

population de la localité de Tlayacapan était, en 2010, de 7 989 habitants (INEGI, 2010a).

Nous exposerons les caractéristiques des localités, des *ejidos* et de la communauté agraire d'étude dans les chapitres qui suivent, mais nous pouvons d'ores et déjà mentionner quelques éléments essentiels. Ainsi, aux alentours des trois localités d'étude peuvent s'observer un grand nombre de maisons et de complexes résidentiels sécurisés, qui sont occupés surtout par des résidents temporaires de classes moyenne et aisée provenant de Mexico. On observe aussi, essentiellement dans la localité de Tlayacapan, l'arrivée d'un grand nombre de touristes provenant le plus souvent de Mexico, qui restent une journée ou parfois quelques jours dans de petits hôtels. Ces résidents temporaires et touristes sont attirés par le climat agréable, par les paysages agrestes, par des attractions touristiques – notamment un couvent ancien et des commerces de produits artisanaux à Tlayacapan –, et par les aménagements dans les maisons, les complexes résidentiels et les hôtels (surtout des piscines et des jardins). L'arrivée de ces résidents temporaires et touristes – particulièrement durant les week-ends et les vacances – est d'une grande importance pour les économies locales, qui sont axées en grande partie sur les services et la construction.

Quant aux activités agricoles, nous pouvons mentionner brièvement que dans l'*ejido* d'Atacomulco se produisent essentiellement des plantes ornementales sur de très petites parcelles irriguées, généralement de moins de deux mille mètres carrés ; que dans les cas des *ejidos* de Oacalco et de Tlayacapan la production concerne surtout de la canne à sucre, du glaïeul, des fraises et diverses légumes (haricot vert, concombre, courgette, oignon, tomate et tomatille), sur des parcelles irriguées d'entre un et trois hectares ; et que dans le cas de la communauté agraire de Tlayacapan on observe les productions de maïs, haricot, nopal, tomate, tomatille et concombre, sur des parcelles pluviales d'entre un et trois hectares.

2.3 La méthodologie

Notre recherche s'est appuyée surtout sur un travail de terrain réalisé dans les localités, les *ejidos* et la communauté agraire d'étude durant l'année 2012 et début 2013. Nous nous sommes installés tout d'abord à Oacalco, entre janvier et août 2012, pour effectuer le travail de terrain dans cette localité et *ejido* ainsi que dans la localité, l'*ejido*

et la communauté agraire de Tlayacapan, nous installant ensuite dans la municipalité de Jiutepec, très près d'Atlacomulco, entre septembre 2012 et janvier 2013, pour réaliser le travail de terrain dans cette localité et *ejido*.

Le gros du travail de terrain a consisté à faire des entretiens semi-structurés avec des habitants originaires résidant dans les localités d'étude. Nous avons tenté d'interviewer tous les membres adultes des foyers choisis, ou tout de moins d'obtenir des informations indirectes sur tous les membres, adultes ou non, ainsi que sur les membres de la famille proche qui n'habitaient plus dans le foyer. Les entretiens ont eu lieu généralement dans les maisons des personnes, mais, lorsque cela ne leur convenait pas, ils ont été réalisés dans leurs lieux de travail – notamment des petits négoce (souvent rattachés aux maisons) et des parcelles agricoles. Nous avons veillé à ce que les foyers choisis se situent dans différentes zones des localités d'étude, pour avoir une plus grande diversité de témoignages. Le nombre de foyers interviewés a été déterminé par l'effet de saturation d'information, c'est-à-dire que nous avons terminé d'effectuer des interviews dans une localité lorsque les nouveaux entretiens commençaient à répéter des informations centrales similaires ou identiques obtenues dans des entretiens précédents. Nous avons ainsi réalisé des entretiens dans environ 20 foyers dans chaque localité – 65 en total –, obtenant des informations directes ou indirectes d'au moins 300 personnes.

Nous avons interviewé des foyers agricoles (23 en total) – c'est-à-dire dont tous les membres actifs s'occupent dans l'agriculture –, des foyers non agricoles (24 en total) – dont tous les membres actifs travaillent dans des activités non agricoles –, ainsi que des foyers pluriactifs (18 en total) – dont les membres actifs s'occupent dans des activités agricoles et non agricoles. Nous avons donc conçu quatre guides d'entretiens pour structurer les interviews : un guide de base, incluant les thématiques communes à tous les foyers, un guide pour les foyers agricoles, un guide pour les foyers non agricoles, et un autre pour les foyers pluriactifs. Ces guides d'entretiens ont été conçus en 2011 et ont été le produit – comme pour la rédaction des questionnements et hypothèses préliminaires et la détermination des municipalités d'étude³⁵ – de longues discussions avec les co-directeurs de thèse (en ce moment-là, Marguerite Bey et Bruno Lautier).

³⁵ Le choix des localités, des *ejidos* et de la communauté agraire d'étude s'est fait sur le terrain.

Le guide de base a servi à obtenir les informations élémentaires des membres des foyers et de la famille proche : leur nombre, leur âge, leurs liens de parenté, leur occupation, le lieu de travail, leur niveau de scolarité, le lieu où ils ont étudié, l'obtention d'aides sociales, parmi d'autres. Le guide utilisé dans les entretiens avec les foyers agricoles a inclus huit thématiques : les caractéristiques principales de l'exploitation agricole (la propriété ou non de la terre, les cultures produites et leurs changements dans le temps, le nombre d'hectares cultivées...) ; les technologies et les intrants agricoles employés ; la main-d'œuvre agricole utilisée et ses caractéristiques ; les sources de financement pour l'agriculture (des subventions, l'épargne, des crédits, etc.) ; les formes de commercialisation agricole ; les stratégies foncières (l'achat, la vente, la location ou la mise en location de terres) ; l'opinion des personnes quant à l'urbanisation et la gentrification rurale ; les antécédents de travail des membres des foyers ainsi que les activités économiques que réalisent ou réalisaient les parents ; et l'histoire migratoire des membres des foyers. Le guide utilisé dans les entretiens avec les foyers non agricoles a inclus les quatre dernières thématiques, ainsi que les caractéristiques des activités économiques non agricoles et les sources de financement pour ces activités. Le guide d'entretien pour les foyers pluriactifs unit les thématiques présentes dans les deux guides antérieurs.

Nous avons aussi interviewé à plusieurs reprises différents interlocuteurs clés, notamment les présidents des commissariats des *ejidos* et de la communauté agraire, pour connaître les problèmes auxquels font face ces autorités locales et ces unités agraires, ainsi que des acteurs entrepreneuriaux importants. Les entretiens avec les interlocuteurs clés ainsi qu'avec les habitants originaires ont été tous enregistrés et transcrits. D'autre part, nous avons eu des conversations informelles, non structurées, avec des résidents permanents et surtout temporaires de classes moyenne et aisée, provenant généralement de Mexico. Ces conversations informelles n'ont cependant pas été enregistrées ou transcrites, avec une seule exception, ce pourquoi nous avons seulement dégagé les grandes idées. Nous avons exploité les informations de ces conversations informelles dans le Chapitre 4.

Le matériel empirique de la thèse ne repose cependant pas uniquement sur des témoignages recueillis dans des interviews et des conversations informelles. Nous avons aussi analysé des données statistiques issues principalement des recensements généraux de 1990, 2000 et 2010 – surtout des échantillons de ces recensements –, et des recensements agricoles de 1991 et 2007. Les données de ces sources d'information sont

désagrégées généralement au niveau des municipalités, c'est pourquoi nous faisons souvent dans cette thèse des va-et-vient entre ces données et les informations qualitatives, issues des entretiens et des conversations informelles, qui se réfèrent aux localités, aux *ejidos* et à la communauté agraire d'étude. L'analyse des données quantitatives a été réalisée parallèlement à la rédaction des différents chapitres de la thèse, au long des années 2013 et 2014.

La rédaction de cette thèse a aussi impliqué une ample recherche bibliographique, effectuée à Paris durant la deuxième moitié de 2010 et au long de l'année 2011, ainsi qu'à Mexico en 2013 et 2014. La recherche bibliographique a surtout enrichi les parties conceptuelles et théoriques de cette thèse : le Chapitre 1 qui, comme nous l'avons vu, expose quelques éléments de base sur les études rurales, et les chapitres 3 et 7, qui approfondissent sur les concepts de gentrification et de stratégies de reproduction. Le Chapitre 4, qui aborde les facteurs et les acteurs de la gentrification dans le Morelos est aussi basée en grande partie sur notre recherche bibliographique.

Partie 2. Causes et effets du processus de gentrification

Nous analysons dans cette partie les causes et les effets de la gentrification dans les régions d'étude, nous servant des différentes perspectives théoriques, souvent antinomiques, proposées dans la littérature sur la gentrification urbaine et rurale.

Tout d'abord, dans le Chapitre 3, nous réalisons une revue de nombreux travaux qui ont analysé et discuté les causes et les impacts de la gentrification, tant en milieu urbain qu'en milieu rural. Ensuite, dans le Chapitre 4, nous exposons les facteurs et les acteurs qui expliquent le processus de gentrification dans les régions d'étude. Dans les chapitres 5 et 6 nous abordons les effets positifs et négatifs, respectivement, de la gentrification dans les régions d'étude. Ainsi, nous étudions dans le Chapitre 5 les nouvelles opportunités de travail issues de la gentrification, et nous examinons l'effet d'ancrage de la population locale et l'effet d'attraction de nouveaux travailleurs et habitants non gentrificateurs qui s'ensuivent. Par contre, nous exposons dans le Chapitre 6 la perte du sentiment d'appartenance que ressentent les habitants originaires, le déplacement des agriculteurs locataires, l'incitation aux abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier, et la surexploitation et la pollution de l'eau, qui sont des résultats du processus de gentrification. Nous concluons cette partie en offrant un bilan des causes et des effets de la gentrification dans les régions d'étude, et en proposant une définition de la gentrification qui soit inclusive des diverses caractéristiques possibles de ce phénomène.

Chapitre 3. La notion de gentrification

La notion de gentrification a été conçue par la sociologue britannique Ruth Glass dans un texte amplement évoqué de 1964 où elle décrit l'invasion de quartiers populaires londoniens par des personnes de classes moyenne et aisée, le déplacement des habitants originaires de classe ouvrière à la suite de l'achèvement de leurs contrats

de location, et la rénovation de leurs anciens logements, convertis dans des résidences chères et luxueuses.³⁶

Cependant, le concept n'a été plus profondément développé que 15 ans plus tard, à partir de la fin des années 1970, notamment par les travaux de Neil Smith, qui a étudié des processus de gentrification dans la ville de New York, et de David Ley, qui a analysé la gentrification dans plusieurs villes canadiennes. Ces deux auteurs, en conjonction avec d'autres chercheurs britanniques, américains et canadiens, se sont rapidement vus impliqués dans des intenses discussions théoriques sur l'explication de la gentrification urbaine, qui se sont déroulées surtout durant les décennies de 1980 et 1990. Les deux grandes perspectives théoriques qui se sont opposées furent nommées l'approche « du côté de la production » et l'approche « du côté de la consommation ». Nous exposons dans la première sous-partie de ce chapitre ces deux approches, leurs critiques, ainsi que les perspectives qui prônent leur fusion.

Dans la deuxième sous-partie du chapitre nous présentons plusieurs travaux qui abordent l'explication de la gentrification dans les milieux ruraux. Nous montrons que bien que ces travaux s'inspirent des approches du côté de la production et du côté de la consommation, présentes dans la littérature sur la gentrification urbaine, ils décrivent des causes particulières aux contextes ruraux et tendent à fusionner les deux approches.

La littérature sur la gentrification ne se centre pas seulement sur l'explication de ce phénomène. Face à la stérilité des débats entre les explications du côté de la production et celles du côté de la consommation – qui ont finalement mené à l'intégration de plusieurs assertions des deux perspectives –, l'étude des effets de la gentrification devient de plus en plus importante. Les discussions concernant ces effets se sont intéressées surtout à l'idée du déplacement des habitants originaires, qui, dans les premières définitions et études de la gentrification – influencées par le texte de Glass que nous avons évoqué –, a été considérée comme un critère inéluctable du phénomène.

C'est particulièrement à partir des années 1990 que plusieurs auteurs ont commencé à mettre en doute la généralisation du déplacement et à considérer d'autres effets de la gentrification. Ceci a provoqué d'intenses discussions, certains chercheurs

³⁶ En voici le paragraphe souvent évoqué : « One by one, many of the working-class quarters of London have been invaded by the middle classes – upper and lower. Shabby, modest mews and cottages – two rooms up and two down – have been taken over, when their leases have expired, and have become elegant, expensive residences. Larger Victorian houses, downgraded in an earlier or recent period – which were used as lodging houses or were otherwise in multiple occupation – have been upgraded once again [...]. Once this process of 'gentrification' starts in a district it goes on rapidly until all or most of the original working-class occupiers are displaced and the whole social character of the district is changed. » (Glass, 1964/2010 : 7).

insistant sur le caractère inéluctable du déplacement et d'autres affirmant que le déplacement est certes un impact possible de la gentrification, mais qu'il n'est pas sa seule et nécessaire conséquence. Nous analysons ainsi, dans la troisième sous-partie, les discussions dans la littérature sur la gentrification urbaine au sujet du déplacement, tandis que nous étudions dans la quatrième sous-partie les idées sur le déplacement présentes dans la littérature sur la gentrification rurale, où une plus grande acceptation de l'existence de multiples effets de la gentrification est évidente.

3.1 Les explications « du côté de la production » et « du côté de la consommation » de la gentrification urbaine

La discussion théorique sur l'explication de la gentrification urbaine s'est produite principalement entre deux points de vue. D'un côté, les travaux de Neil Smith, partant d'une perspective marxiste et structuraliste, ont fondé l'explication du côté de la production, qui raisonne que la gentrification est le résultat de processus de désinvestissement et réinvestissement dans l'environnement bâti de certains quartiers urbains. De l'autre côté, les travaux de David Ley, partant d'une perspective humaniste-libérale, ont fondé l'explication du côté de la consommation, qui assure que la gentrification est le résultat des demandes de logements près des centres-villes de la part de consommateurs de classes moyenne et aisée. Résumons ces deux approches, avant d'exposer leurs critiques et les perspectives qui soutiennent leur fusion.

3.1.1 L'explication du côté de la production

Dans l'explication du côté de la production de la gentrification urbaine – développée principalement par Neil Smith à partir de la fin des années 1970 –, la gentrification trouve ses origines dans des processus de désinvestissement et de détérioration de l'environnement bâti de certains quartiers urbains et dans la possibilité pour divers entreprises et acteurs (agences immobilières, institutions financières spécialisées dans le crédit immobilier, entreprises de construction, propriétaires, etc.) de réaliser des profits importants à partir du réinvestissement et de la rénovation de cet environnement bâti, afin que les logements soient occupés par des personnes plus aisées que les habitants originaux, menant à un déplacement de cette population originaire en

raison de l'augmentation des loyers et des prix de l'immobilier ainsi que de la terminaison des contrats de location par les propriétaires (N. Smith, 1996). L'explication de la gentrification se trouverait ainsi dans les réquisits structurels de l'accumulation capitaliste et dans des processus de désinvestissement et réinvestissement dans différents quartiers urbains.

Neil Smith a nommé son explication de la gentrification la théorie de la *rent-gap*, c'est-à-dire du différentiel ou de la brèche de rentabilité, de rente. Nous reprenons ci-dessous l'œuvre *The New Urban Frontier : Gentrification and the Revanchist City* de Smith, publiée en 1996, où sa théorie est minutieusement exposée.

Pour Smith, la gentrification s'est initiée durant les années 1960 et 1970 dans de grandes villes des pays développés occidentaux (Londres, New York, Paris...), mais il note que ce phénomène s'est répandu, comme le décrivent diverses recherches, à de très nombreuses villes du monde capitaliste, de Glasgow à Tokyo, de Madrid à Sydney, de Copenhague à Rio de Janeiro. Ainsi, loin d'être un phénomène exceptionnel, la gentrification est, pour Smith, un processus qui accompagne diverses transformations dans le monde capitaliste. La restructuration urbaine que représente la gentrification serait située dans un contexte plus vaste d'expansion et de crises capitalistes, et de différentes vagues d'investissements dans l'environnement bâti.

Dans un premier moment, Neil Smith a conçu la gentrification exclusivement comme la rénovation de bâtiments anciens dans les centres-villes, cependant il reconnaît, dans son œuvre *The New Urban Frontier*, que la gentrification ne peut pas se restreindre aux processus limités de rénovation, mais doit inclure aussi la construction de nouveaux bâtiments gentrifiés.³⁷

Dans la théorie de la *rent-gap*, la gentrification urbaine ne peut pas se comprendre sans les processus de suburbanisation qui ont eu lieu dès la fin du XIXe siècle, mais surtout depuis le milieu du XXe. Avec ce processus de suburbanisation, écrit Smith, de grands investissements ont été réalisés en vue d'une expansion de l'environnement bâti – non seulement résidentiel mais aussi industriel – vers des espaces peu chers de la périphérie urbaine. L'Etat aurait largement impulsé cette tendance avec la construction des autoroutes, ainsi qu'avec le subventionnement de prêts immobiliers.

³⁷ La gentrification créée par de nouvelles constructions, ou *new-build gentrification*, est aujourd'hui une thématique importante dans la littérature sur la gentrification (cf. Davidson et Lees, 2010). Nous reviendrons sur ce sujet à plusieurs reprises.

Contrairement aux banlieues, Smith décrit comment les centres-villes ont vu un frein à l'arrivée de capitaux au milieu du XXe siècle, en grande partie parce que la fixité des investissements déjà réalisés signifiait qu'un redéveloppement ne serait possible qu'après la fin de la vie économique de ces investissements, c'est-à-dire après la récupération du capital investi. L'exception dans ce processus de désinvestissement dans les centres-villes a été, pour Smith, les quartiers d'affaires – les *central business districts* –, où de grands investissements se sont réalisés pour la construction de bureaux. Ainsi, à l'exception des quartiers d'affaires, de nombreux centres-villes auraient commencé à subir une inattention et un désinvestissement, commençant une longue période de détérioration physique et de baisse des prix de l'immobilier. Par contre, les banlieues (de même que les quartiers d'affaires) auraient connu une croissance des investissements ainsi que des prix. Un différentiel (ou « vallée ») dans les prix de l'immobilier se serait ainsi créé, situé entre les quartiers d'affaires dans les centres-villes et les banlieues.

L'idée essentielle de la théorie de la *rent-gap* est que ces espaces des centres-villes qui sont dévalorisés ont des prix potentiels beaucoup plus élevés en raison de la croissance des prix de l'immobilier dans les quartiers d'affaires voisins et dans les banlieues. La *rent-gap*, ou « brèche de rente », serait cette différence entre le prix réel et le prix potentiel de l'immobilier. Cette brèche représente donc, selon Smith, la possibilité de faire des profits importants en rénover ou redéveloppant ces zones dévalorisées.

Pour Smith, une fois que le différentiel entre les prix réels et les prix potentiels est suffisamment grand, le processus de gentrification peut être initié par différents organismes et acteurs, y compris l'Etat – à partir des projets de rénovation urbaine –, les institutions financières – notamment celles spécialisées dans le crédit immobilier –, et diverses entreprises immobilières (de construction, de rénovation, agences immobilières, etc.). Des individus peuvent aussi initier cette gentrification, en rénover eux-mêmes les logements, mais Smith ne considère pas que l'action des individus soit suffisamment importante pour mener à un processus de gentrification à grande échelle. De plus, l'auteur affirme que les rénovations produites par les individus dépendent généralement de la disponibilité des institutions financières d'octroyer des crédits. Cette perspective d'amoindrir l'importance des individus dans la production de la gentrification est, comme nous le montrons dans les pages qui suivent, un des points qui a le plus opposé les approches du côté de la production et du côté de la consommation.

L'explication de la gentrification de Neil Smith ne se limite pas au différentiel entre les prix réels et les prix potentiels de l'immobilier. Comme nous l'avons noté brièvement, Smith situe la gentrification dans un contexte plus vaste d'expansion et de crises capitalistes. Le déplacement des investissements dans l'environnement bâti est, pour l'auteur, étroitement lié aux tendances plus larges dans les économies nationales et internationale, et aux crises économiques dans le capitalisme. Ainsi, selon Smith, quand les taux de profits dans certaines activités économiques diminuent, le capital financier cherche d'autres lieux d'investissement où les profits sont élevés et les risques moins grands. C'est en ce moment qu'il y aurait une tendance à l'accroissement des investissements dans l'environnement bâti, menant à des *booms* immobiliers. Dans la perspective de Smith, dans le cas de la restructuration de l'espace urbain depuis les années 1970, la direction des investissements est déterminée en grande partie par la *rent-gap*, qui offre des opportunités de faire des profits importants en rénovant ou redéveloppant les centres-villes.

Ainsi, pour Neil Smith, les crises économiques produisent la possibilité d'une restructuration fondamentale de l'espace urbain. La suburbanisation aurait donc été en grande partie le résultat des crises des années 1890 et 1930, puisque le développement des banlieues a représenté une importante opportunité de réaliser des investissements qui ont aidé à revitaliser les taux de profits. Bien que de façon inverse en termes géographiques, la gentrification des centres-villes indiquerait une continuation des forces qui ont conduit à la suburbanisation : la rénovation et le redéveloppement des centres-villes fonctionneraient comme un important moteur de profits, notamment après la récession mondiale des années 1970 et des crises économiques des années 1980.³⁸

Il est important de noter que les processus de gentrification n'impliquent pas, pour Smith, une inversion des processus de suburbanisation : le développement des banlieues a représenté un lieu alternatif pour l'accumulation capitaliste, encourageant un désinvestissement dans les centres-villes, mais le surgissement de la gentrification n'a pas arrêté la suburbanisation. Ainsi, selon l'auteur, l'urbanisation de la campagne continuera dans les zones qui sont au-delà des banlieues actuelles.

³⁸ Nous connaissons maintenant les limites de cette stratégie mondiale d'investissement dans l'environnement bâti qui peut conduire à sa propre crise, ayant produit les bulles immobilières qui ont explosé en 2008.

3.1.2 L'explication du côté de la consommation

L'explication du côté de la consommation de la gentrification urbaine a été développée initialement par David Ley à partir de la fin des années 1970, puis complétée par d'autres auteurs comme Robert Beauregard et Damaris Rose. L'idée essentielle de ces chercheurs est que la gentrification trouve ses origines dans la demande de personnes de classes moyenne et aisée pour des logements dans le centre-ville, près de leurs lieux de travail et près de divers centres culturels, de loisirs et de consommation (restaurants, cinémas, théâtres, magasins, etcétera).

Selon Chris Hamnett (1991 : 176), l'approche du côté de la consommation s'est basée en grande partie sur des recherches qui décrivent la transition, à partir des dernières décennies du XXe siècle, d'un capitalisme industriel à un capitalisme postindustriel, notamment dans les pays développés. Cette transition impliquerait une transformation radicale des économies nationales touchées – passant de la production de biens manufacturés à la création de services – ainsi qu'une recomposition fondamentale de la main-d'œuvre, avec un déclin dans le nombre d'ouvriers industriels et la croissance dans le nombre de travailleurs en col blanc, en particulier d'emplois administratifs, d'encadrement et techniques (Hamnett, 1991 : 176).

Ces nouvelles occupations de col blanc et de classes moyenne et aisée seraient généralement centralisées dans les quartiers d'affaires, incitant à la demande de logements gentrifiés dans les centres-villes. D'autre part, ayant des revenus élevés, ces nouveaux travailleurs seraient attirés dans les centres-villes par l'existence de plus de services, magasins, loisirs, etc. Cependant, ceci ne représente qu'une partie de l'explication de la gentrification du côté de la consommation, puisque ces individus pourraient tout aussi bien décider de vivre dans les banlieues aisées et de faire la navette tous les jours au centre-ville (en fait, une grande proportion des personnes continuent à faire ceci). L'explication du côté de la consommation décrit donc aussi des changements culturels et de style de vie comme étant à l'origine de la gentrification.

Pour David Ley (cité dans Hamnett, 1991 : 176), la nouvelle classe moyenne qui se développe dans la société postindustrielle est caractérisée par un style de vie sensible aux statuts sociaux, aux tendances dans la consommation, et aux canons esthétiques et de bon goût. Ces caractéristiques se traduiraient non seulement par la consommation de certains biens mobiliers, mais aussi de certains biens immobiliers, particulièrement des

logements rénovés dans des bâtiments « historiques », situés dans des quartiers centraux où les activités culturelles et de consommation sont très nombreuses.

Dans un article relativement récent, Ley (2003) explique comment les caractéristiques culturelles de la nouvelle classe moyenne impliquent l'attrait pour des logements dans le centre-ville, notamment dans des quartiers occupés par des artistes. Tout d'abord, l'auteur (Ley, 2003) argumente que certaines tendances éprouvées à partir des années 1960 ont conduit à une plus grande valorisation du capital culturel de la part des personnes de classe moyenne : les niveaux croissants d'éducation les ont rapprochées aux arts et à la culture, et, de plus, la croissance économique et la prospérité expérimentées après la Seconde Guerre mondiale ont permis à plus de personnes de développer leur disposition esthétique. Dans ce contexte, selon Ley (2003), de nombreuses personnes de classe moyenne ont été attirées par des quartiers avec une grande présence artistique et culturelle, essentiellement dans les centres-villes. Le rôle des artistes serait d'une grande importance, non seulement parce que les galeries d'art attirent les gentrificateurs, mais aussi parce que les artistes rejettent la monotonie et le manque de diversité sociale des banlieues, et ce rejet esthétique serait approprié par la nouvelle classe moyenne (Ley, 2003). Cependant, Ley (2003) reconnaît que cette gentrification mène à un éventuel déplacement des artistes, qui éprouvent des difficultés pour payer les loyers, vers des quartiers plus éloignés du centre-ville.

Ainsi, écrit Hamnett (1991 : 178), l'approche du côté de la consommation cherche à expliquer pourquoi la gentrification apparaît à la fin du XXe siècle – en raison du développement de la société postindustrielle et le surgissement de l'économie des services – ; pourquoi la gentrification a lieu dans les centres-villes – notamment en raison de la centralisation géographique des emplois du secteur des services et des caractéristiques et préférences culturelles de la nouvelle classe moyenne – ; et pourquoi la gentrification se produit dans certaines villes mais non dans d'autres – la gentrification aurait lieu essentiellement dans les villes où l'économie des services devient dominante.

Il est important de noter que cette approche ne conçoit pas la gentrification comme étant un phénomène exceptionnel et isolé. Il y a ici une certaine convergence entre les perspectives du côté de la production et du côté de la consommation puisque les deux expliquent la gentrification comme étant le résultat de transformations plus générales dans le capitalisme. Néanmoins, l'attention n'est pas centrée sur les mêmes mutations : l'explication du côté de la production se centre sur les changements

sectoriels et spatiaux des flux d'investissements, tandis que l'explication du côté de la consommation se centre sur la désindustrialisation de nombreuses économies et sur les recompositions des classes sociales – plus particulièrement sur la formation d'une nouvelle classe moyenne liée à l'économie des services.

Durant les années 1980 et 1990, des auteurs comme Robert Beauregard et Damaris Rose ont ajouté plus de spécificités à l'approche du côté de la consommation. Beauregard (1986) souligne le fait que la gentrification s'explique en grande partie par des changements comme le recul dans l'âge du mariage et de la maternité, et même la décision de ne pas avoir d'enfants, ce qui a des impacts dans les activités de consommation des personnes – notamment l'extension de la vie sociale qui incite à des activités de consommation, concentrées spatialement (bars, restaurants, zones commerciales, etc.). D'autre part, Beauregard (1986) affirme que la gentrification ne se limite pas à la création de résidences rénovées, mais inclut aussi la transformation des espaces commerciaux. Ces deux mutations seraient liées : la demande de certains biens et services de la part des gentrificateurs inciterait à la mutation des espaces commerciaux, et la mutation des espaces commerciaux encouragerait la demande de logements gentrifiés à proximité (Beauregard, 1986).

Pour sa part, Damaris Rose (1984) s'est centrée sur la participation croissante des femmes aux marchés du travail, particulièrement dans le secteur des services. Elle a décrit comment les femmes qui travaillent dans le centre-ville préfèrent se loger près de leurs lieux de travail et près des divers services qu'offre le centre-ville (restaurants, crèches, écoles, magasins, etc.), puisque cela permet de mieux combiner le travail avec les activités liées à la maison et à la famille. De plus, la combinaison des salaires de l'homme et de la femme permettrait de payer des logements rénovés et chers dans les centres-villes (Rose, 1984). Toutefois, Rose (1984) remarque aussi que la gentrification peut être une stratégie résidentielle de foyers moins aisés, par exemple de femmes célibataires avec ou sans enfants, en vue de bénéficier des avantages à vivre dans le centre-ville (la proximité des emplois, la plus grande disponibilité de services, la réduction dans les dépenses en transport, etc.). Généralement, ces derniers foyers n'occuperaient pas des logements déjà gentrifiés, mais s'occuperaient eux-mêmes des rénovations afin de faire des économies (Rose, 1984). Ces acteurs sont désignés par Rose (1984) comme des « gentrificateurs marginaux » et ils sont considérés dans l'approche du côté de la consommation comme des acteurs fondamentaux puisqu'ils représenteraient un facteur du déclenchement de processus de gentrification à grande

échelle, produits par des acteurs commerciaux (des entreprises de construction, des agences immobilières, des institutions financières spécialisées dans le crédit immobilier, etcétera).

3.1.3 Les critiques des explications de la gentrification urbaine et la fusion des deux approches

Bien que les approches du côté de la production et du côté de la consommation représentent des explications très différentes de la gentrification, beaucoup d'auteurs ont insisté sur le fait que ces deux perspectives sont en réalité complémentaires. Même David Ley et Neil Smith ont accepté finalement qu'il y avait certains éléments complémentaires entre les deux approches, le premier donnant une place aux entreprises immobilières dans la production de logements gentrifiés et le deuxième admettant que la demande de logements par des salariés en col blanc travaillant dans le centre-ville encourage la gentrification (cf. N. Smith, 1996 : 40, 104 ; Slater, 2002). Néanmoins, ils sont demeurés en général fixés dans leurs positions et ils sont restés très critiques face à l'une ou l'autre perspective, particulièrement quant aux idées sous-jacentes.

En effet, l'approche de Neil Smith considère que les processus structurels du capitalisme, particulièrement les tendances aux investissements dans l'environnement bâti, sont l'élément fondamental qui explique la gentrification – ne donnant aux individus qu'une position subordonnée dans le schéma explicatif –, tandis que l'approche du côté de la consommation considère que les demandes des individus de la nouvelle classe moyenne – certes formée par des mutations dans le capitalisme – représentent l'élément explicatif essentiel, subordonnant la production de logements gentrifiés aux demandes et préférences individuelles.

Selon Tom Slater (2002), les critiques de l'approche de Neil Smith se sont centrées sur le manque d'attention qu'il a prêté aux gentrificateurs, et ont présenté des objections à la théorie de la *rent-gap* : tout d'abord, cette théorie négligerait le fait que la gentrification n'est pas seulement un flux de capital mais aussi un flux de personnes, omettant le rôle des préférences des personnes pour choisir leur lieu de résidence, ensuite, plusieurs recherches en Europe n'auraient pas confirmé l'exigence théorique d'un désinvestissement significatif dans les centres-villes comme cause fondamentale de la gentrification.

Dans ce sens, David Ley (cité dans Hamnett, 1991 : 181) a fortement critiqué l'idée de la *rent-gap* en affirmant qu'il ne s'agit pas d'un facteur omniprésent dans tous les cas de gentrification, puisque tout ce qui est nécessaire, selon cet auteur, c'est le potentiel de faire un profit et la capacité des gentrificateurs à offrir une somme plus importante pour un bien immobilier que d'autres personnes, sans qu'il y ait nécessairement un désinvestissement préalable. Comme le réitère Chris Hamnett (1991 : 181), il est possible que les prix potentiels élevés d'une zone en processus de gentrification soient le résultat de la demande de gentrificateurs potentiels, et non de la dévalorisation des espaces du centre-ville par rapport à la banlieue et au quartier d'affaires. En fait, il est difficile de concevoir un processus de gentrification sans la demande de gentrificateurs potentiels. Sans cette demande, une zone dévalorisée pourrait tout simplement être abandonnée et se détériorer encore plus, sans être réinvestie.

De son côté, Neil Smith (1996 : 91) a critiqué plusieurs fondements de l'approche du côté de la consommation, notamment l'existence de cette supposée nouvelle classe moyenne, en affirmant qu'il n'y a pas un accord sur sa définition ni même sur son existence. Bien que la transformation de la structure occupationnelle de nombreux pays soit indéniable, Smith (1996 : 93) doute que cela se traduise par l'émergence d'une nouvelle classe moyenne. En effet, au lieu d'une tendance à la redistribution de revenus vers les classes moyennes, cet auteur (N. Smith, 1996 : 93) affirme que les données de distribution de revenus montrent une tendance, depuis les années 1980, à la croissance rapide des inégalités et à la contraction des classes moyennes.

En rétrospective, on sait aujourd'hui que la consommation des classes moyennes a été soutenue en grande partie par l'endettement des foyers. Néanmoins, Smith n'a pas tort d'affirmer qu'il est difficile d'expliquer le processus de gentrification à partir d'un seul groupe distinctif de cadres et d'employés dans l'économie des services. En fait, plusieurs recherches récentes ont montré que les gentrificateurs sont assez divers, pouvant être des retraités,³⁹ des étudiants,⁴⁰ des touristes,⁴¹ parmi d'autres groupes. D'autre part, comme nous l'avons déjà mentionné, Damaris Rose (1984) argumente que les gentrificateurs ne sont pas nécessairement des individus aisés, pouvant être, par exemple,

³⁹ Pierre Pistre (2010), par exemple, remarque que les gentrificateurs ruraux en France sont en grande partie des retraités, non seulement français mais aussi britanniques, allemands, hollandais et scandinaves.

⁴⁰ Le terme *studentification* a même été proposé et analysé (cf. D. Smith, 2005).

⁴¹ Le *tourism gentrification*, selon Gotham (2005), se réfère à la transformation – provoqué par l'arrivée de touristes – de zones auparavant socialement diverses ou de classe ouvrière dans des espaces contrôlés par des entreprises liées à l'industrie touristique.

des femmes célibataires avec des enfants qui souhaitent habiter dans le centre-ville pour diminuer les coûts de transport et profiter de la proximité des emplois, des magasins et des services (écoles, crèches, supermarchés, etcétera).⁴²

Plus fondamentalement, Neil Smith (1996 : 54-55) affirme que la gentrification ne peut pas s'expliquer par les seules actions des gentrificateurs, omettant le rôle des entreprises de construction, des agents immobiliers, des institutions financières, des gouvernements, parmi d'autres acteurs. Cependant, l'argument contraire est aussi valable : la gentrification ne peut pas s'expliquer seulement par les actions des producteurs des biens immobiliers gentrifiés, sans considérer le rôle des consommateurs de ces biens. Toutefois, Smith (1996 : 55, 66) remarque que les préférences des consommateurs gentrificateurs peuvent être socialement créées, notamment à partir de la publicité. Ceci est vrai, mais, comme réplique Hamnett (1991 : 180), il est illusoire de penser que les préférences de tous les gentrificateurs soient formées de cette manière.

Ainsi, il est clair que les deux explications de la gentrification ont des faiblesses, mais il est aussi évident que plusieurs éléments de l'une et l'autre approche sont complémentaires, comme le remarquent plusieurs auteurs. Ainsi, pour Liz Bondi (2005 : 252), la gentrification est un phénomène à multiples facettes, qui comprend des processus de consommation et de production, qui dépend des actions individuelles et des processus structurels, qui représente des impératifs culturels et des impératifs économiques.

Déjà au début des années 1990, Hamnett (1991 : 175) considérait que les deux approches sont des abstractions partielles de la totalité du phénomène, se centrant chacune sur différents aspects de la gentrification et négligeant d'autres. Une explication globale de la gentrification devrait donc incorporer non seulement les aspects du côté de la production, mais aussi ceux du côté de la consommation (Hamnett, 1991 : 175). A partir des années 1990, la littérature sur la gentrification aurait largement suivi les exhortations à chercher les complémentarités et à intégrer des éléments explicatifs des deux approches (Slater, 2002).

⁴² Cette perspective de Rose est cependant critiquable parce qu'elle implique un élargissement du concept de gentrification au-delà de l'élément de classe contenu dans le mot *gentry*. Néanmoins, Rose (1984) argumente que l'appartenance à la classe moyenne ne s'explique pas dans tous les cas par un capital économique relativement élevé, pouvant aussi s'expliquer par un plus grand capital culturel.

3.2 L'explication de la gentrification rurale

Bien que le concept de gentrification rurale ait été utilisé dès les années 1980 (*e.g.* Parsons, 1980 ; Little, 1987), cette notion a été largement inexplorée jusqu'aux années 2000. Même aujourd'hui, le nombre de textes qui abordent le sujet de la gentrification rurale est assez réduit, mais son expansion est indéniable. Cependant, ces travaux se centrent presque exclusivement sur un contexte étatsunien (*e.g.* Housing Assistance Council, 2005 ; Darling, 2005 ; P. Nelson, Oberg et L. Nelson, 2010), canadien (*e.g.* Simard, 2007, 2011 ; Roy, Paquette et Domon, 2008 ; Guimond et Simard, 2008, 2010) et européen – essentiellement anglais (*e.g.* D. Smith, 1998, 2002 ; Phillips, 1993, 2000, 2002, 2004 ; Simard, 2007) et français (*e.g.* Raymond, 2005 ; Simard, 2007, 2011 ; Pistre, 2010 ; Cognard, 2011).

Ainsi, tandis que dans la recherche sur la gentrification urbaine un effort a été fait pour étudier ce phénomène non seulement dans les villes des pays développés mais également des pays en développement – voir, par exemple, les travaux dans R. Atkinson et Bridge (2005) –, dans le cas de la gentrification rurale la littérature est circonscrite essentiellement aux pays développés occidentaux. Les rares exceptions incluent un court article sur la gentrification rurale en Colombie (Nates, 2008), une étude sur la gentrification rurale aux alentours de Buenos Aires (Bocchicchio et Cattaneo, 2010), et plusieurs mentions brèves dans des travaux d'Estela Martínez (2006, 2008, 2009) sur les changements dans l'utilisation du sol dans le nord de l'état de Morelos, au Mexique.

Les approches du côté de la production et du côté de la consommation qui se sont développées dans la littérature sur la gentrification urbaine se retrouvent dans le champ de la gentrification rurale, bien qu'avec certaines différences. Dans le cas de la perspective du côté de la consommation, les auteurs se réfèrent à une « idylle rurale », c'est-à-dire une série de valeurs culturelles qui expliquent l'attrait pour la campagne ressentie par des personnes de classes moyenne et aisée provenant des villes. En ce qui concerne l'approche du côté de la production, les auteurs se sont centrés sur l'existence de brèches de rente dans les milieux ruraux, provoqués surtout par la dévalorisation de certains espaces pour le capital agricole, et sur les possibilités de faire des profits importants en rénovant ou développant le bâti dans ces espaces.

Comme dans la littérature sur la gentrification urbaine, les appels pour conjuguer les approches du côté de la production et du côté de la consommation se sont multipliés dans la littérature sur la gentrification rurale. Même si les recherches tendent à

privilégier l'une ou l'autre perspective, il y a normalement une considération des causes liées aux deux approches. Nous reprenons ci-dessous différentes recherches sur la gentrification rurale, montrant comment les approches du côté de la production et du côté de la consommation se sont appliquées.

Martin Phillips (1993, 2000, 2002, 2004) est un des auteurs qui a le plus contribué à avancer l'agenda de la recherche sur la gentrification rurale. Ses études dans plusieurs villages anglais ont permis d'éclairer comment les approches développées dans la littérature sur la gentrification urbaine peuvent s'appliquer au contexte rural, bien qu'avec des différences nettes.

Tout d'abord, Phillips (2000, 2004) démontre que la notion de post-productivisme dans la campagne peut être liée aux analyses sur la gentrification rurale, notamment quant à l'application de la théorie de la *rent-gap* en milieu rural. L'idée essentielle ici est la dévalorisation de terrains et bâtiments ruraux par rapport au capital agricole et leur revalorisation par rapport à d'autres réseaux de capitaux (Phillips, 2000, 2004 : 14). Ces terres et bâtiments seraient devenus improductifs ou marginaux pour le capital agricole en raison de différents changements tels que la centralisation du capital agricole et la substitution de la main-d'œuvre par du capital dans l'agriculture moderne (Phillips, 2004 : 20).

Cette substitution des travailleurs agricoles par du capital, qui est particulièrement évidente dans les processus de mécanisation agricole, aurait comme résultat une diminution drastique de la main-d'œuvre et une dévalorisation de nombreux bâtiments ruraux en raison de leur désoccupation (Phillips, 2000, 2004 : 20-21). La combinaison de la réduction de la main-d'œuvre agricole et la nécessité des producteurs de financer cette substitution du travail par du capital – et dans certains cas d'acheter plus de terres pour augmenter la production – aurait comme résultat la vente de nombreux bâtiments et de terrains (Phillips, 2000, 2004 : 20-21).

D'autre part, les changements technologiques dans l'agriculture, notamment l'utilisation de grandes machines agricoles, provoqueraient l'inadéquation de beaucoup de bâtiments agricoles pour loger les nouveaux appareils, menant également à la vente de ces immeubles (granges, étables, moulins, etc.) (Phillips, 2004 : 22-23). De plus, l'émigration d'une grande partie des habitants ruraux (liée surtout à la réduction de la main-d'œuvre agricole) aurait comme résultat la diminution du nombre de services et de magasins dans les villages, menant à la vente de plus de propriétés rurales (bureaux de

poste, magasins, restaurants, chapelles, ateliers, entrepôts, et même des écoles et des hôpitaux) (Phillips, 2000, 2002 : 293, 2004 : 23).

Toutes ces propriétés et bâtiments en vente créeraient l'opportunité de les rénover et de les reconvertir pour des nouveaux occupants gentrificateurs, provenant généralement des villes. De même que dans le cas urbain, le processus de gentrification rural n'impliquerait pas seulement la revalorisation d'espaces pour le développement résidentiel, mais aussi pour l'utilisation commerciale, de loisirs ou même industrielle (Phillips, 2000, 2004 : 14). Eventuellement, l'intensification de la gentrification pourrait faire émerger toute une industrie liée aux rénovations et reconversions, à la construction de nouveaux bâtiments gentrifiés, et à la promotion de ces propriétés (notamment par des agences immobilières) (Phillips, 2004 : 23-24).

Phillips (1993, 2002) reconnaît que la notion de gentrification rurale doit inclure la construction de nouveaux bâtiments (la *new-build gentrification*), ne pouvant pas se limiter aux rénovations de bâtiments anciens. En fait, Phillips (1993 : 129) remarque que dans le contexte rural il est souvent difficile de différencier les nouveaux bâtiments des rénovations, puisqu'il est commun que les façades des anciens bâtiments soient utilisées dans les nouvelles constructions. Ainsi, Phillips (2002) distingue plusieurs formes physiques de gentrification rurale : *new-build*, la conversion de granges, la conversion d'autres bâtiments, la rénovation de bâtiments résidentiels, les additions aux bâtiments, et même la fusion de plusieurs bâtiments pour former un seul.

Du côté de la consommation, les gentrificateurs ruraux seraient essentiellement des anciens habitants des villes qui déménagent vers des zones rurales proches (Phillips, 2002, 2004). Phillips (2002 : 301, 2004 : 8, 14-15) fait une connexion entre les rejets esthétiques des gentrificateurs urbains et les rejets esthétiques des gentrificateurs ruraux : bien que les premiers aient une préférence pour des espaces du centre-ville et les deuxièmes une préférence pour la campagne et les villages, le rejet des banlieues comme des espaces trop standardisés, trop homogènes et trop conformistes est un élément qu'ils ont en commun. En fait, Phillips (2002 : 301, 2004 : 24-25) cite plusieurs études qui illustrent comment les gentrificateurs urbains sont aussi attirés par les possibilités de vivre en dehors de la ville, dans des environnements ruraux. Ce rejet esthétique des banlieues par les gentrificateurs ruraux s'exprimerait à travers leur rejet d'un excès de nouvelles constructions dans les espaces qu'ils occupent, puisque cette urbanisation détruirait le caractère rural de ces espaces, les rapprochant de plus en plus aux banlieues (Phillips, 2002 : 301).

Ainsi, pour Phillips, la gentrification rurale et la gentrification urbaine s'expliquent en partie par la recherche d'un style de vie particulier, bien que ce style de vie soit évidemment différent dans les deux contextes. Dans le cas urbain, les gentrificateurs chercheraient des lieux avec des marchés, des restaurants, des musées, des galeries d'art, des centres commerciaux, etc., tandis que dans le cas rural les gentrificateurs chercheraient à consommer certains « biens » ruraux, comme la production artisanale, le tourisme rural, l'équitation, et toute une série de loisirs liés à la campagne (Phillips, 1993 : 126). Mais cette attraction pour la campagne représenterait plus qu'une ambition de se délecter des agréments des espaces ruraux ; il s'agirait aussi d'un désir d'appartenance à un lieu gentrifié où habitent des personnes semblables – non seulement par rapport au niveau socio-économique mais aussi par rapport aux valeurs esthétiques et éthiques liés à un « agrarisme » (Phillips, 2002 : 302).

Darren Smith (1998, 2002) est un autre auteur qui a fait d'importants apports à la littérature sur la gentrification rurale, se centrant également sur la campagne anglaise. Ses contributions les plus significatives ont été de concevoir la gentrification rurale comme un processus dynamique qui passe par différentes étapes, de différencier plusieurs types de gentrification et de gentrificateurs dans l'espace rural, et de décrire l'interaction entre les producteurs et les consommateurs des espaces ruraux gentrifiés.

Ainsi, Darren Smith (1998 : 8, 23-24) identifie deux étapes principales dans le processus de gentrification rurale dans sa région d'étude du Hebden Bridge District : une première étape, dans les années 1970, de gentrification DIY – *do it yourself* –, c'est-à-dire une gentrification menée par des individus attirés par l'idylle rurale qui ont réalisé eux-mêmes les rénovations des anciens bâtiments occupés,⁴³ et une deuxième étape de gentrification institutionnelle, initiée dans les années 1980 et menée par des acteurs commerciaux (notamment des entreprises de construction et rénovation, et des agences immobilières), qui rénovent des anciens bâtiments ou construisent des nouveaux logements gentrifiés et les commercialisent à des « gentrificateurs clients ».

Les acteurs institutionnels ne deviendraient dominants dans le processus de gentrification qu'après que le lieu ait été transformé par les foyers gentrificateurs DIY en un espace chic et convoité, et que la demande des gentrificateurs clients ait été confirmée (D. Smith, 1998 : 25, 30). Cette idée s'est inspirée de la notion de gentrificateurs

⁴³ Ces gentrificateurs DIY des années 1970 seraient des individus en recherche d'un style de vie contre-culturel, attirés par une vision idyllique de la campagne et le rejet du style de vie urbain, ainsi que par la disponibilité de logements bon marché en milieu rural (D. Smith, 1998 : 28, 115).

marginaux de Rose (1984), que nous avons brièvement exposée dans le cas de la gentrification urbaine, qui suggère que les processus de gentrification à petite échelle – où les individus rénovent eux-mêmes les logements – incitent au déclenchement de processus de gentrification à grande échelle réalisés par des entreprises immobilières.

Selon Darren Smith (1998), la gentrification institutionnelle dans le Hebden Bridge District a conduit à une différenciation spatiale des types de gentrification – essentiellement la gentrification dans la ruralité isolée, la gentrification villageoise et la gentrification rurale. Cette différenciation serait le résultat de l'attraction de divers types de gentrificateurs. Parallèlement, la population originaire, surtout celle à faibles revenus, aurait été confinée et déplacée vers les localisations urbaines dans le Hebden Bridge District, devenant ainsi des « ghettos indigènes » (D. Smith, 1998 : 151, 260).

Une géographie des gentrificateurs se serait donc produite, exprimant des caractéristiques démographiques, occupationnelles, socio-économiques et éducatives différentes. Dans l'environnement rural, selon l'auteur (D. Smith, 1998 : 221-222, 230-232), la gentrification s'est produite surtout par un afflux d'artistes, particulièrement de jeunes célibataires ; dans l'environnement villageois, la gentrification a été le résultat des gentrificateurs initiaux DIY ainsi que de nouveaux gentrificateurs clients, notamment des foyers formés par des adultes retraités ou près de prendre leur retraite – surtout des professeurs et des travailleurs indépendants – ; et, dans l'environnement rural isolé, la gentrification s'est produite par des foyers de jeunes couples, notamment des cadres et des travailleurs de professions scientifiques qui font la navette tous les jours aux villes voisines. Ce dernier groupe serait le plus aisé, expliquant non seulement sa capacité à acheter de grands domaines et des maisons rurales haut de gamme, mais aussi son désir d'habiter dans des lieux isolés où un style de vie indépendant et individualiste est plus envisageable (D. Smith, 1998 : 235, 266). Par contre, les gentrificateurs ruraux et villageois seraient attirés par des propriétés moins haut de gamme et moins isolées, où un style de vie plus communautaire et convivial est possible (D. Smith, 1998 : 273-274).

En bref, pour Darren Smith (1998 : 223, 228), la gentrification du Hebden Bridge District ne vient pas réalisée d'un seul groupe homogène : les différents espaces du District ont attiré divers types de gentrificateurs, qui sont souvent dans des étapes différentes de leurs vies professionnelles et personnelles.

Quant aux liens entre les producteurs et les consommateurs des espaces gentrifiés, Darren Smith (1998) affirme que les agences immobilières et les entreprises

de construction et rénovation ont exploité et encouragé les conceptions idylliques de la ruralité des divers gentrificateurs pour produire et commercialiser différents types d'espaces et de logements gentrifiés prêts à l'emploi. Le gouvernement local aurait aussi encouragé la gentrification en promouvant les images idylliques de la campagne et des villages pour attirer des touristes et des résidents permanents aisés, en accordant des prêts pour réaliser des rénovations, et en blanchissant et préservant des bâtiments anciens (D. Smith, 1998). D'autre part, selon l'auteur (D. Smith, 1998), le gouvernement local, en conjonction avec les gentrificateurs ruraux et les entreprises immobilières liées à la gentrification rurale, a bloqué plusieurs projets de construction de bâtiments à loyers modérés qui auraient bénéficié à la population originaire à faibles revenus, mais qui auraient défavorisé le processus de gentrification.

Ces idylles rurales promues, écrit Darren Smith (1998 : 54), sont des images en rose des campagnes, qui renvoient souvent à des relations sociales de type *Gemeinschaft* (voir la sous-partie 1.1 du Chapitre 1) et qui ferment les yeux sur la pauvreté, les bas salaires et le chômage existant dans beaucoup d'espaces ruraux. Comme nous l'avons vu dans le Chapitre 1 – et que d'ailleurs Darren Smith (1998 : 55) nous rappelle –, différents auteurs ont insisté sur l'erreur de conjuguer des modes de vie à des types de milieux géographiques. Néanmoins, Darren Smith (1998 : 55) argumente que l'idylle rurale ne doit pas être ignorée puisqu'elle est essentielle dans la compréhension de la demande des classes moyennes et aisées pour des résidences gentrifiées dans la campagne, qui offrent une source d'identité et d'appartenance à un groupe et un espace sociaux.

Exposons aussi plusieurs idées contenues dans un travail de Louis Roy, Sylvain Paquette et Gérald Domon (2008), sur la gentrification dans le sud du Québec, où les auteurs identifient les motivations de départ des citadins ayant élu domicile en campagne. Les auteurs (Roy *et al.*, 2008 : 315) notent trois motivations essentielles partagées par les nouveaux habitants ruraux d'origine citadine : « le souci de dénicher un site retiré, la possibilité d'agrandir son espace domestique et de trouver un terrain doté d'un potentiel récréatif ». Les nouveaux résidents ruraux (ou « néo-ruraux ») chercheraient donc des sites où des sensations d'isolement et d'espaces ouverts soient possibles – de préférence avec des attraits d'ordre esthétique (l'accès à une vue panoramique, la présence d'un boisé, la proximité de vallons, etc.) – et ayant accès à des terrains avec des potentiels récréatifs de plein air (Roy *et al.*, 2008 : 316).

L'intention des néo-ruraux, selon les auteurs (Roy *et al.*, 2008 : 316), ne serait pas de s'inscrire dans un nouveau réseau de sociabilité, mais plutôt de vivre en paix et de s'isoler le plus possible des voisins – notons que cette description est identique à celle que fait Darren Smith des gentrificateurs dans le rural isolé, à la différence des gentrificateurs villageois et rurbains. Le désir de ruralité des néo-ruraux reposerait donc, selon les auteurs (Roy *et al.*, 2008 : 321), plus sur un esprit de jardin que sur un esprit communautaire, désirant se soustraire aux relations de voisinage. Ainsi, les néo-ruraux tendraient à ne pas s'impliquer dans la vie locale des villages, sauf lorsqu'ils sentent leur qualité de vie affectée, par exemple en raison de nouveaux projets immobiliers ou de la pollution créée par l'agriculture industrielle, qui altéreraient les charmes rustiques (Roy *et al.*, 2008 : 322).

Toutefois, des perspectives plus complètes sur les néo-ruraux, comme celle de Darren Smith que nous avons déjà exposée ou comme celle de Françoise Cognard (2011) sur des régions de moyenne montagne en France, montrent qu'il y a différents types de gentrificateurs ruraux, certains désirant effectivement se soustraire aux relations de voisinage, tandis que d'autres cherchent au contraire former des réseaux de sociabilité et s'impliquer dans la vie locale. Ainsi, tout en reconnaissant que l'installation de nouvelles populations urbaines en milieu rural est motivée très souvent par la recherche de tranquillité dans un cadre de vie rural agréable dans une logique de retrait social, Cognard (2011 : 182) affirme néanmoins que : « Ayant choisi de vivre dans une région, certains ont plus ou moins rapidement envie de s'y impliquer, afin de participer à son développement, cette possibilité pouvant même faire partie des motivations d'installation à la campagne. »

Ces nouvelles populations rurales qui s'impliquent dans la vie locale s'investiraient surtout dans le milieu associatif, et particulièrement dans les domaines sportif et culturel, pouvant s'engager aussi, dans certains cas, dans la politique locale (Cognard, 2011 : 182, 185-186). De la même façon que Darren Smith, Cognard (2001 : 186) fait la distinction entre les néo-ruraux installés en milieu rural dans les années 1970 (similaires aux gentrificateurs DIY de Smith), qui étaient en recherche d'un style de vie contre-culturel et qui sont plus engagés dans la vie locale et plus militants, et les nouveaux venus plus récents, qui se situent dans une logique plus individualiste, voire de repli familial (similaires aux gentrificateurs dans le rural isolé de Smith).

3.3 Le déplacement et le débat sur les effets de la gentrification urbaine

Les discussions sur la notion de déplacement dans la littérature sur la gentrification sont aussi intenses que les discussions entre les explications du côté de la production et celles du côté de la consommation. Pour certains auteurs, le déplacement – direct et indirect – des habitants originaires est un effet inéluctable de la gentrification ; pour d'autres, le déplacement est conjoncturel et parfois négligeable, et l'étude de la gentrification doit considérer d'autres conséquences du phénomène. Un groupe de chercheurs affirme même que la gentrification produit d'importants effets positifs, comme la création d'emplois et l'amélioration des services publics, qui compensent l'effet incertain du déplacement.

Nous analysons dans cette sous-partie ces perspectives opposées, présentes dans la littérature sur la gentrification urbaine, tandis que dans la sous-partie suivante nous étudions les idées manifestées dans la littérature portant sur la gentrification rurale, où peu d'auteurs ont encore abordé la discussion, mais où nous pouvons constater néanmoins des approches plus ouvertes à l'idée d'une multiplicité d'effets de la gentrification, tant négatifs que positifs.

La centralité ou non du déplacement dans les processus de gentrification est devenue un sujet controversé dans la littérature sur la gentrification urbaine. Deux grandes positions se sont opposées : d'un côté, celle qui argumente qu'il n'y a pas de preuves consistantes qui confirment l'inéluctabilité du phénomène du déplacement et que la gentrification peut être un processus positif qui revitalise des quartiers en décadence, et, de l'autre côté, celle qui affirme que le déplacement ne peut pas être négligé et qu'il faut aussi prendre en compte des formes plus subtiles de déplacement indirect.

Tout d'abord, Chris Hamnett (2003 : 2419) reconnaît que la gentrification provoque le déplacement des habitants originaires dans beaucoup de contextes, mais il indique que le remplacement de ces habitants est un autre effet fondamental – particulièrement dans son cas d'étude de Londres. Le remplacement diffère du déplacement, selon Hamnett (2003 : 2419), par le fait que les habitants originaires de classe ouvrière ne sont pas expulsés directement par les hausses des loyers ou par la terminaison des contrats de location mais sont remplacés graduellement en raison de la réduction dans leur nombre – conséquence d'une combinaison de facteurs comme les

retraites, les décès, l'émigration et la mobilité sociale ascendante – et la croissance de la population de classe moyenne.

Le remplacement serait ainsi lié à l'idée de la transition de nombreux pays au capitalisme postindustriel, décrite dans l'explication du côté de la consommation de la gentrification, qui implique l'expansion des classes moyennes et du secteur des services, et la diminution des classes ouvrières et du secteur manufacturier. Ceci a certainement provoqué des critiques, par exemple de Neil Smith (1996 : 91-93), comme nous l'avons déjà noté, qui soutient que les classes moyennes, loin de se développer, se réduisent. D'autres auteurs comme Watt (2008), Slater (2009) et Davidson et Lees (2010) notent que l'idée d'une croissance des classes moyennes se fonde sur des données de catégories occupationnelles très grossières qui cachent des occupations qui relèvent difficilement de cette classe sociale (notamment des emplois à faibles revenus dans le secteur des services, comme les vendeurs et les caissiers), et elle ne considère pas des populations non actives souvent appauvries (les chômeurs de longue date, les malades, les handicapés et les personnes âgées).

D'autre part, l'idée de remplacement a été critiquée par Davidson et Lees (2010 : 399) parce que les données utilisées par Hamnett, provenant du recensement britannique, qui décrivent les changements dans la composition de la main-d'œuvre, ne peuvent certes pas prouver l'existence du déplacement mais elles ne peuvent pas le réfuter ; elles seraient simplement insuffisantes pour quantifier le déplacement ou le manque de déplacement.

La perspective de Hamnett ne se limite pas seulement à proposer que le remplacement est un autre effet essentiel de la gentrification. Hamnett (cité dans Slater, 2009 : 296) va plus loin en affirmant que, le déplacement n'étant pas généralisé, les effets positifs de la gentrification doivent être reconnus, en particulier l'arrêt et l'inversion de la déréliction et décadence des centres-villes, ce qui ne serait pas possible sans l'installation de personnes de classes moyenne et aisée.

L'idée que la gentrification produit des impacts positifs importants qui surpassent l'effet négatif, souvent négligeable, du déplacement a été soutenue également par d'autres auteurs, comme Lance Freeman (2005, 2008), Peter Byrne (2003) et Jacob Vigdor (2001, 2002). Ces conséquences positives incluraient l'amélioration de la qualité des résidences, la revitalisation des zones urbaines détériorées, l'inversion de la tendance à l'abandon de certains logements, la hausse des revenus fiscaux locaux,

l'amélioration et l'accroissement des services (publics et privés), la création d'emplois, la déconcentration spatiale de la pauvreté, parmi d'autres.

Ainsi, pour Freeman (2005, 2008), analysant la gentrification à New York, le renouvellement de la population résidant dans des quartiers en processus de gentrification n'est pas plus importante que celui ayant lieu dans des quartiers non gentrifiés. En d'autres termes, cet auteur ne trouve pas de preuves que la gentrification accroisse la probabilité que les habitants originaires à faibles revenus déménagent. Selon Freeman (2005, 2008), ceci suggère que la gentrification peut provoquer une coexistence des habitants originaires et des nouveaux habitants de classes moyenne et aisée, au moins durant une première période. La présence des habitants originaires pourrait soit s'éroder graduellement, soit se maintenir, créant des quartiers socio-économiquement diversifiés (Freeman, 2008 : 4-5). Néanmoins, en raison de l'accroissement des loyers et des prix de l'immobilier, Freeman (2008 : 6-7) reconnaît qu'il est très peu probable que des habitants pauvres s'installent dans des quartiers en processus de gentrification et que si les habitants originaires à faibles revenus décident de rester sur place ils devront dépenser des sommes plus importantes pour se loger – l'auteur note que les foyers pauvres dans la ville de New York utilisent environ 60% de leurs revenus pour payer le loyer.

Pour Freeman (2008 : 7-8), de nombreux habitants originaires considèrent que la gentrification produit des effets positifs, notamment l'amélioration des services publics par le biais de la hausse des revenus fiscaux locaux, bien qu'ils réprouvent les effets inflationnistes sur le marché de l'immobilier. L'auteur (Freeman, 2008 : 8) suggère ainsi que la gentrification est un processus désirable qui doit être promu, mais que pour tirer profit de ses avantages pour la population originaire et pour éviter ses effets négatifs (notamment l'accroissement des loyers et des prix de l'immobilier), il doit être accompagné de politiques qui utilisent les nouveaux revenus fiscaux pour subventionner des logements sociaux.

Peter Byrne (2003 : 406) donne un argument complémentaire à celui de Freeman en affirmant que le principal effet négatif attribué à la gentrification – la diminution du nombre de logements abordables – est fondamentalement le résultat non de la gentrification mais de l'échec des gouvernements de construire ou de garantir l'accès à des logements sociaux. La gentrification pourrait exacerber ce problème, mais elle pourrait aussi le limiter parce que l'augmentation des revenus fiscaux créée par l'arrivée

de personnes de classes moyenne et aisée pourrait aider à financer des logements sociaux (Byrne, 2003 : 406).

Quant au déplacement, Byrne (2003 : 406-407) argumente que son importance dépend en grande partie des contextes ; ainsi, la gentrification d'anciens espaces industriels provoquerait un déplacement minimal, ce qui est aussi vrai pour la gentrification dans des villes qui ont une grande quantité de logements abandonnés. Mais même dans des contextes où les études signalent un déplacement significatif, Byrne (2003 : 413) indique que les preuves données ont de graves limites puisque ces études ne font pas l'exercice de comparer le nombre de déménagements dans les quartiers en processus de gentrification avec les déménagements dans d'autres quartiers. Cette comparaison permettrait de savoir si la gentrification est effectivement le facteur qui conduit aux déplacements.

Jacob Vigdor (2001, 2002) critique également les défauts des études qui affirment l'inéluctabilité du déplacement en notant qu'elles ne réussissent pas à éclairer si les déplacements ont été volontaires ou involontaires, si les déplacements involontaires peuvent être effectivement attribués à la gentrification, et si le déplacement signifie nécessairement une réduction de la qualité de vie des déplacés. A partir de sa propre recherche sur le cas de Boston, Vigdor (2001 : 25) affirme que les foyers de bas statut social – définis par rapport aux niveaux de scolarisation – dans des quartiers en processus de gentrification ont une probabilité similaire ou même inférieure de déménager que les foyers de haut statut social dans le même quartier ou que les foyers de bas statut social dans d'autres quartiers de la zone métropolitaine. D'autre part, Vigdor (2001 : 16-17) note que le déplacement ne signifie pas nécessairement une réduction dans la qualité de vie des personnes : en réduisant la demande de la part des classes moyenne et aisée pour des logements dans des quartiers non centraux, la gentrification permettrait aux foyers déplacés du centre-ville de devenir propriétaires dans ces quartiers environnants, achetant des logements plus spacieux dans des espaces plus agréables.

Byrne (2003 : 415) et Vigdor (2001 : 35) affirment que les effets positifs de la gentrification, en particulier la création d'emplois locaux, l'amélioration des services publics et la déconcentration de la pauvreté, peuvent donner aux habitants originaires la motivation et les moyens pour rester sur place, malgré la hausse des loyers. Ainsi, avec l'arrivée de nouveaux habitants de classes moyenne et aisée, la demande de biens et de services s'accroîtrait, créant de nouvelles opportunités de travail (Byrne, 2003 : 419).

Byrne (2003 : 419) reconnaît que ces nouveaux emplois sont surtout de revenus moyens ou bas (vendeurs, caissiers, serveurs, etc.), mais il indique qu'il s'agit néanmoins de postes de travail que la population originaire requiert et peut occuper – sachant que les qualifications demandées sont minimales. D'autre part, l'accroissement des demandes de services publics par les gentrificateurs, couplé à la hausse des revenus fiscaux, permet aussi, selon Byrne (2003 : 419-420), de créer des emplois dans le secteur public. Cette hausse des revenus fiscaux, qui mènerait à l'amélioration et l'accroissement des services publics (écoles, bibliothèques, assainissement, police, etc.), bénéficierait tant aux gentrificateurs qu'à la population originaire (Byrne, 2003 : 423).

Vigdor (2001 : 36) précise que l'effet d'ancrage des habitants originaires n'a lieu que si les avantages des quartiers gentrifiés compensent l'accroissement des loyers et des impôts immobiliers ; dans le cas contraire, les foyers qui peuvent déménager seraient déplacés et les foyers qui difficilement peuvent partir, notamment les personnes âgées qui habitent seules, subiraient une réduction dans leur niveau de vie. C'est pour cette raison que Vigdor (2001 : 36-37) argumente qu'une stratégie adéquate qui limite les effets négatifs de la gentrification doit se centrer sur l'octroi d'allocations aux foyers les plus vulnérables, notamment les personnes âgées qui habitent seules et qui peuvent difficilement déménager.

Face aux conséquences positives présumées de la gentrification et au manque de preuves que le déplacement soit un problème social significatif, Byrne (2003 : 425) et Vigdor (2001 : 36) soutiennent que les politiques qui cherchent à limiter la gentrification, comme les moratoires aux nouvelles constructions ou le contrôle des loyers, peuvent être inefficaces et même contreproductives. Pour ces deux auteurs, les possibles conséquences négatives de la gentrification doivent être abordées au cas par cas.

Ces perspectives d'une gentrification positive qui atténue l'effet de déplacement ont reçu plusieurs critiques. Tout d'abord, Kathe Newman et Elvin Wyly (2006), étudiant la gentrification dans la ville de New York, reconnaissent que les déplacements forcés, produits par la démolition des logements, par la vente des logements auparavant loués, par la hausse des loyers et des impôts immobiliers, par les évictions, parmi d'autres facteurs, touchent effectivement une minorité de ménages – ils calculent que le déplacement est responsable d'entre 6% et 10% des déménagements de locataires dans la ville. Toutefois, Newman et Wyly (2006) argumentent que le déplacement ne peut pas pour cela être rejeté comme un phénomène sans importance, impliquant plus de 10

mille déménagements par an entre 1999 et 2002. Pour les auteurs (Newman et Wyly, 2006), affirmer que le déplacement n'est pas un problème puisqu'il représente un pourcentage réduit des déménagements totaux équivaut à dire que le profilage racial, les représailles illégales contre des syndicalistes de la part des employeurs, la discrimination dans le travail, parmi d'autres injustices, ne sont pas des problèmes puisqu'ils touchent une minorité de personnes.

D'autre part, pour ces auteurs, l'absence d'un déplacement massif est le résultat de politiques publiques et de stratégies des habitants originaires pour rester sur place. Quant aux politiques publiques, les auteurs (Newman et Wyly, 2006) notent que les régulations des loyers en 2002 touchaient la majorité des logements à New York (68% pour être précis, dont 49% qui avaient des loyers stabilisés), et que le nombre de logements assistés était aussi important (environ 181 mille), mais ils préviennent que ces politiques sont insuffisantes et sont en recul. Les stratégies des habitants originaires incluent, selon Newman et Wyly (2006), accepter d'habiter dans des logements de mauvaise qualité – les habitants craignant être déplacés s'ils se plaignent aux propriétaires –, supporter les coûts croissants des logements – appauvrissant ainsi les ménages –, ou partager des logements avec d'autres personnes – conduisant à un surpeuplement des foyers (Newman et Wyly, 2006).

Dans la sphère de la *new-build gentrification*, c'est-à-dire de la gentrification créée par la construction de nouveaux immeubles (à la différence de la rénovation d'immeubles anciens), Mark Davidson et Loretta Lees (2010) reconnaissent que lorsque de nouveaux immeubles gentrifiés se construisent sur des terrains vagues ou dans de anciens espaces industriels il n'y a pas un déplacement direct et immédiat des habitants du quartier puisque leurs logements ne sont pas touchés. Cependant, même dans les cas de manque de déplacement direct, ces deux auteurs (Davidson et Lees, 2010 : 398) affirment qu'il y existe d'autres formes de déplacement indirect, à savoir la perte du sentiment d'appartenance et le déplacement par exclusion.

La perte du sentiment d'appartenance – un déplacement socioculturel – serait provoqué par les changements physiques et sociaux d'un quartier en processus de gentrification (notamment l'arrivée de nouveaux résidents et la transformation des commerces et d'autres espaces), et pourrait mener au déménagement de certains habitants originaires qui ne se sentent plus à l'aise dans leurs quartiers (Davidson et Lees, 2010 : 406). De son côté, le déplacement par exclusion implique, selon les auteurs (Davidson et Lees, 2010 : 405-406), l'incapacité des personnes à faibles revenus (soit

du quartier en question, soit d'autres quartiers) à accéder aux nouveaux logements gentrifiés, ce qui peut conduire à un déplacement de certains jeunes qui prennent leur indépendance du foyer familial mais qui ne peuvent pas payer les loyers des nouveaux logements disponibles localement.

Davidson et Lees (2010 : 398) reconnaissent que leur conception de déplacement indirect s'inspire d'une étude de Peter Marcuse (1985) qui a distingué quatre types de déplacement provoqués par la gentrification : 1) le déplacement direct des derniers résidents, qui peut être physique (par exemple, quand les propriétaires coupent le chauffage dans un immeuble, l'inondent ou lui mettent le feu afin de forcer les derniers locataires à déménager) ou économique (notamment l'éviction des derniers locataires à partir de l'accroissement des loyers) ; 2) le déplacement direct par enchaînement, c'est-à-dire le déplacement graduel des personnes, antérieur au déplacement des derniers résidents, provoqué par la détérioration des immeubles ou par l'accroissement des loyers ; 3) le déplacement par exclusion, qui signifie que les personnes à faibles revenus qui veulent s'installer dans un quartier ne peuvent pas accéder aux logements puisqu'ils ont été gentrifiés ou abandonnés ; et 4) la pression de déplacement, qui implique toute une série de changements dans un quartier en processus de gentrification (le départ de voisins et d'amis, le changement des commerces et des services locaux...) qui met mal à l'aise aux habitants originaires qui persistent et qui peut mener à leur déménagement.

Un autre auteur qui a critiqué la perspective d'une gentrification positive est Tom Slater (2009), qui commence par contester l'idée que la gentrification soit le seul et unique remède à la détérioration des quartiers, puisque cette vision considère les classes moyenne et aisée comme les seuls possibles agents de restructuration urbaine et de réinvestissement, excluant d'autres acteurs comme l'Etat lui-même.

D'autre part, Slater (2009) critique la comparaison entre le renouvellement de la population dans des quartiers gentrifiés et des quartiers non gentrifiés. Tout d'abord, l'auteur (Slater, 2009 : 304) indique qu'il s'agit d'une comparaison inéquitable parce que les déménagements sont plus probables et nombreux dans des quartiers pauvres (ou non gentrifiés), où la majorité des personnes sont locataires, à la différence des quartiers gentrifiés ou en processus de gentrification où une grande partie des habitants sont propriétaires.

Ensuite, selon Slater (2009 : 305), c'est précisément dans des quartiers non gentrifiés, mais qui présentent les premiers indices de gentrification, que la « brèche de rente » est plus importante et que les déplacements directs sont plus communs. En

d'autres termes, Slater (2009 : 305), reprenant les catégories de Marcuse (1985), argumente que le déplacement direct (des derniers résidents et par enchaînement) touche surtout les foyers pauvres dans des quartiers qui se trouvent dans les premières étapes de la gentrification, tandis que le déplacement indirect (déplacement par exclusion et pression de déplacement) – qui implique une mobilité moins significative – touche surtout les foyers pauvres dans des quartiers déjà considérablement gentrifiés.

Finalement, Slater (2009 : 306) affirme que la raison pour laquelle beaucoup de foyers pauvres ne quittent pas les quartiers en processus de gentrification n'est pas précisément qu'ils apprécient ses bienfaits – bien au contraire, ils seraient durement touchés par les hausses des loyers et des prix de nombreux biens et services –, mais qu'ils se trouvent coincés face à une gentrification à grande échelle qui ne laisse plus beaucoup d'alternatives résidentielles abordables relativement proches.

En définitive, on est loin d'un consensus, dans la littérature sur la gentrification urbaine, sur l'importance et l'inéluctabilité de l'effet de déplacement ainsi que d'autres impacts de la gentrification. Il s'agit clairement d'une thématique qui doit être analysée davantage, tant théoriquement qu'empiriquement, notamment avec l'objectif d'identifier pourquoi le déplacement est plus significatif dans certains contextes que dans d'autres.

3.4 Le déplacement et l'identification de différents effets de la gentrification rurale

Du côté de la littérature sur la gentrification rurale, plusieurs auteurs ont aussi remarqué que l'effet de déplacement de la population originaire par une nouvelle population de classe moyenne ou aisée n'est pas le seul et inéluctable effet de la gentrification.

Martin Phillips (1993 : 134), ne niant pas l'effet fondamental du déplacement, note tout de même que le déplacement de personnes à faibles revenus par des personnes de classes moyenne et aisée n'est pas un effet clair et net de la gentrification rurale. Reprenant l'idée des gentrificateurs marginaux de Damaris Rose (1984), Phillips (1993 : 134) affirme que dans le contexte rural les gentrificateurs ne se limitent pas à être des jeunes cadres de revenus élevés travaillant dans le secteur des services, mais peuvent être simplement des personnes de revenus relativement faibles qui sont attirées par des

localisations rurales en raison des bas prix de l'immobilier ou en raison de leur incapacité à obtenir des prêts immobiliers.⁴⁴ De plus, selon Phillips (1993 : 124), les habitants déplacés dans le contexte rural ne sont pas nécessairement des personnes à faibles revenus, pouvant être aussi des personnes de classe moyenne, ce qui signifie que la gentrification et ses effets peuvent impliquer différentes fractions de la classe moyenne et non nécessairement deux classes sociales distinctes.⁴⁵

D'autre part, Phillips semble confirmer, bien qu'il ne l'exprime pas directement, que le remplacement (dans le sens donné par Hamnett), et non seulement le déplacement, est un effet essentiel de la gentrification. Rappelons que Phillips (2000, 2002, 2004) signale que le départ d'habitants ruraux se produit souvent par des facteurs différents et antérieurs à la gentrification, notamment par les changements dans l'agriculture moderne qui impliquent la réduction de la main-d'œuvre agricole et l'introduction de formes de production plus intensives en capital. Ainsi, dans ces cas, les habitants originaires – dont beaucoup seraient déjà partis – ne seraient pas déplacés par les nouveaux arrivants gentrificateurs mais plutôt remplacés par eux.

D'autres réflexions sur la notion de déplacement dans la littérature sur la gentrification rurale ont été faites par Darren Smith (1998 : 13), qui remarque que les habitants originaires ne sont pas nécessairement déplacés par des processus de gentrification parce que tout dépend de l'échelle du processus et de la disponibilité et le type de logements existants. Au lieu d'être déplacés, les habitants originaires à faibles revenus pourraient être restreints dans leurs options résidentielles en étant confinés à certains espaces et exclus d'autres (D. Smith, 1998 : 13-14). De façon parallèle, les gentrificateurs ruraux ne seraient généralement attirés que par certains espaces convoités et non par les enclaves des habitants originaires, souvent appauvries (D. Smith, 1998 : 33).

Darren Smith (1998 : 15) souligne aussi que le déplacement touche surtout les habitants originaires qui sont locataires, mais non ceux qui sont propriétaires – étant majoritaires en milieu rural –, qui ne sont pas affectés par les hausses des loyers ou par la terminaison des contrats de location. L'auteur (D. Smith, 1998 : 16) signale même la possibilité que l'arrivée de gentrificateurs incite au surgissement de toute une série de services et donc d'emplois pour la population originaire, comme le travail domestique et

⁴⁴ Comme dans le cas de Rose, cette idée est critiquable parce qu'elle implique un élargissement du concept de gentrification au-delà de l'élément de classe contenu dans le mot *gentry*.

⁴⁵ Cette idée est aussi critiquable, impliquant un élargissement du concept de gentrification, dont une des suppositions essentielles est précisément la différence marquée de classe sociale entre les habitants originaires et les gentrificateurs.

le jardinage, encourageant et facilitant que cette population reste sur place. Néanmoins, il ne développe pas davantage cette idée et insiste sur la nécessité d'insérer dans la définition de la gentrification l'effet de déplacement (D. Smith, 1998 : 14). Au lieu d'exclure ce critère de sa définition, Darren Smith (1998 : 19) ajoute celui de la marginalisation des habitants originaires, c'est-à-dire la ségrégation socio-spatiale qui a lieu entre ceux-ci et les gentrificateurs.

Les critiques les plus importantes de la généralisation de l'effet de déplacement dans la littérature sur la gentrification rurale ont été avancées par deux auteures, Laurie Guimond et Myriam Simard, qui ont analysé la gentrification rurale au Québec, réalisant également des comparaisons avec la France et le Royaume-Uni.

Guimond et Simard se centrent sur la migration de la ville à la campagne de nouvelles populations, ou néo-ruraux. Les néo-ruraux seraient principalement des personnes de classes moyenne et aisée, notamment des « jeunes familles désireuses d'élever leurs enfants dans un cadre sécuritaire, des retraités en quête d'un environnement paisible, des entrepreneurs et travailleurs autonomes ayant quitté la ville pour concrétiser un projet personnel, tous [...] à la recherche d'une meilleure qualité de vie. » (Simard, 2011 : 105). Cependant, d'autres personnes de revenus moins élevés feraient aussi partie des néo-ruraux, par exemple des migrants ruraux de retour à leurs localités d'origine (notamment des jeunes de retour à la fin de leurs études en ville) et des travailleurs urbains en recherche de logements bon marché en dehors de la ville (Simard, 2007 : 193, 197).

Les néo-ruraux représenteraient donc un groupe assez divers, constitué par des retraités, des jeunes familles, des migrants de retour, parmi d'autres personnes, ce qui se complexifie encore plus si nous considérons que ces néo-ruraux peuvent être des habitants permanents ou des villégiateurs, et qu'ils peuvent travailler en ville (en tant que travailleurs pendulaires), chez eux (notamment à partir des avantages du télétravail et de l'internet), ou dans les localités rurales (particulièrement grâce à la décentralisation des emplois et la croissance des services offerts en milieu rural) (Simard, 2007 : 191, 2011 : 109 ; Guimond et Simard, 2008).

Le principal postulat des auteures (Guimond et Simard, 2010 : 460) est que l'analyse des impacts de la gentrification rurale, liée à cette arrivée de néo-ruraux, ne peut pas se concentrer uniquement sur l'effet négatif du déplacement de la population originaire mais doit tenter de comprendre la diversité des conséquences, tant négatives

que positives, et ceci non pour masquer les effets nuisibles mais pour comprendre le phénomène de la gentrification dans sa totalité.

Dans ce sens, Simard (2011 : 107) énumère toute une série d'impacts positifs possibles de la gentrification rurale, non seulement économiques et démographiques, mais aussi sociaux, politiques, culturels, et environnementaux : la création d'emplois et d'entreprises ; la récupération démographique des villages ; le maintien des services de proximité ; le développement de l'économie résidentielle ; les rénovations de l'environnement bâti ; l'implication des gentrificateurs dans des associations locales ; les collaborations entre néo-ruraux et ruraux de longue date dans des projets novateurs ; la valorisation des manifestations artistiques et des savoir-faire locaux ; l'expansion de la programmation culturelle ; la préservation et la restauration environnementales, parmi d'autres.

Quant au point fondamental de la création d'emplois, Guimond et Simard (2008, 2010 : 455) notent qu'il est clair que la construction de nouveaux logements et la rénovation des maisons et des commerces anciens sont des sources importantes de travail local (notamment pour les maçons et d'autres travailleurs du secteur de la construction). Selon les auteures (Guimond et Simard, 2008), l'apparition de nouveaux établissements commerciaux plus somptueux visant la clientèle des gentrificateurs peut être également une nouvelle source d'emplois pour les habitants originaires, mais il existe aussi le danger que les établissements anciens ferment en raison de la concurrence. Néanmoins, Guimond et Simard (2010 : 455) affirment que le déplacement des établissements commerciaux anciens est une conséquence de la gentrification qui est plus évidente dans le contexte urbain que dans la campagne. Ainsi, la stabilisation et même l'augmentation de la population dans les villages, résultat de l'arrivée des néo-ruraux, accroîtrait la demande de biens et de services en général, permettant le maintien des entreprises et des services locaux, ce qui serait perçu très favorablement par les ruraux de longue date (Guimond et Simard, 2010 : 454).

D'autre part, les auteures (Guimond et Simard, 2008) remarquent que les néo-ruraux et les ruraux de longue date peuvent former des alliances et collaborations autour de projets communs dans différents secteurs de la vie sociale, notamment la culture, l'environnement, les services sociaux, ou l'éducation. Un exemple serait lié à la volonté de préserver les sites naturels et le patrimoine architectural et paysager des campagnes à partir de fiducies foncières et d'associations de conservation (Simard, 2007 : 204).

Un autre impact positif de la gentrification serait la diversification et réanimation de la vie culturelle des villages, ce qui s'expliquerait en partie par l'arrivée d'artistes et de retraités néo-ruraux qui encouragent ou s'engagent directement dans l'installation de galeries d'art, l'émergence de petites salles de spectacles, l'organisation de concerts dans des édifices patrimoniaux, etc. (Simard, 2007 : 205-206). De plus, cette réanimation culturelle pourrait attirer de nombreux touristes qui valorisent les produits artisanaux et culturels locaux, contribuant à l'économie et à la création d'emplois (Simard, 2007 : 206).

Malgré ces impacts positifs, Guimond et Simard n'ignorent pas les conséquences négatives de la gentrification, particulièrement l'effet amplement analysé du déplacement des habitants originaires à la suite de la hausse des loyers et des prix de l'immobilier. Ainsi, les auteures (Simard, 2007, 2011 ; Guimond et Simard, 2008, 2010) analysent l'exclusion des ruraux de longue date moins favorisés économiquement, notamment les jeunes, qui sont incapables d'assumer les accroissements des loyers et des prix de l'immobilier, ainsi que des impôts municipaux. Certains néo-ruraux qui proviennent de classes moins aisées pourraient aussi éprouver des problèmes pour trouver des logements à des prix raisonnables (Guimond et Simard, 2008 ; Simard, 2007 : 200, 2011 : 107). De plus, cette augmentation des prix entraînerait une pression sur la vocation agricole ainsi qu'un frein à la relève agricole parce que de nombreux producteurs ne pourraient plus se permettre de louer ou d'acheter des terres (Simard, 2007 : 200 ; Guimond et Simard, 2008).

Néanmoins, selon les auteures, il faut être très prudent lors de l'application des perspectives de la gentrification urbaine dans un contexte rural. Ainsi, l'arrivée de néo-ruraux plus aisés pourrait certes contribuer à l'augmentation des loyers et des prix de l'immobilier, mais cela ne mènerait pas systématiquement au déplacement de la population locale (Guimond et Simard, 2010 : 460). Pour Guimond et Simard (2010 : 460), tandis que dans le contexte urbain les locataires à faibles revenus sont souvent déplacés lors du déclenchement d'un processus de gentrification, dans le contexte rural les habitants de longue date sont généralement propriétaires de leurs terres et de leurs maisons, et peuvent même tirer profit d'un accroissement dans les prix de l'immobilier en vendant une partie de leurs propriétés pour se capitaliser.

Pour Guimond et Simard, les gouvernements locaux perçoivent aussi des effets tant négatifs que positifs de la gentrification. A cet égard, les auteures (Guimond et Simard, 2008, 2010 : 459) affirment que la hausse générale des prix des propriétés

produit une augmentation des impôts fonciers, ce qui constitue un apport économique important pour les municipalités, permettant de maintenir et d'améliorer les services publics ; toutefois, les élus municipaux seraient souvent préoccupés par les effets pervers de l'embourgeoisement rural, notamment l'exclusion des jeunes et des populations défavorisées du marché de l'immobilier.

D'autre part, des rapports conflictuels entre les ruraux de longue date et les ex-citadins seraient souvent à l'ordre du jour : « méfiance mutuelle, scepticisme, ambivalence des agriculteurs et critiques quant aux plaintes des ex-urbains au sujet des odeurs, du bruit, de l'emploi d'engrais chimiques, de la pollution de l'environnement... » (Simard, 2007 : 191). La vision idyllique de la ruralité produirait des tensions et des désillusionnements de la part des néo-ruraux une fois qu'ils se confrontent à la réalité parfois bruyante et malodorante, et certainement difficile, de la vie à la campagne (Guimond et Simard, 2010 : 458).

Un conflit important serait lié à l'aménagement et la planification du territoire, particulièrement au niveau touristique et récréatif (Simard, 2007 : 199). Ces tensions ne se limiteraient pas à un simple clivage entre néo-ruraux et ruraux de longue date ; néanmoins, selon Simard (2007 : 199), les néo-ruraux tendent à s'opposer aux grands projets (touristiques, résidentiels, d'infrastructure...), parce qu'ils les perçoivent comme un danger à leur qualité de vie, tandis que les ruraux de longue date tendent à favoriser ces projets qui peuvent conduire à la création d'emplois.

Un autre conflit commun que signalent les auteures, qui peut ou non suivre le clivage entre néo-ruraux et ruraux de longue date, est celui lié aux ressources municipales et aux coûts de certains services. Ainsi, par exemple, tandis que les jeunes familles (néo-rurales ou rurales de longue date) pourraient presser les gouvernements municipaux d'installer des équipements sportifs et de loisirs, les citoyens plus âgés (néo-ruraux ou non) seraient normalement opposés, voyant là une source inutile d'augmentation de leurs impôts locaux (Simard, 2007 : 202). Un autre exemple de tension entre néo-ruraux et ruraux de longue date que donne Simard (2007 : 203) est celui de la pression sur les services sociaux et de santé, ce qui s'explique en grande partie par l'arrivée de personnes retraitées qui demandent une plus grande attention médicale.

En bref, les travaux de Guimond et Simard montrent que l'effet de déplacement produit par la gentrification est commun dans beaucoup de contextes mais qu'il n'est

pas omniprésent, surtout en milieu rural. D'autres effets de la gentrification peuvent être tout aussi importants, ou plus, que le déplacement.

Françoise Cognard (2011), étudiant les effets de l'arrivée de néo-ruraux dans des régions de moyenne montagne en France, arrive à des conclusions similaires que celles de Laurie Guimond et Myriam Simard, ainsi que de Darren Smith. Cognard (2011 : 180-181) affirme que pour ces régions de moyenne montagne, longtemps appauvries par un exode rural massif, l'arrivée de nouveaux habitants ruraux a signifié une « aubaine démographique », suscitant l'augmentation des effectifs scolaires ; la réoccupation des hameaux plus ou moins désertés ; la réouverture d'habitations aux volets clos depuis des décennies ; l'entretien des maisons ; la réanimation des relations de voisinage ; des apports fiscaux aux communautés ; et la création d'emplois et de projets novateurs dans divers secteurs.

Ainsi, certains nouveaux habitants ruraux auraient mis en place des productions agricoles permettant de dégager d'importantes plus-values – notamment des productions fermières, de « terroir » ou biologiques –, constituant également de nouvelles formes de commercialisation plus directes, leur assurant des prix de vente plus élevés (Cognard, 2011 : 181). Cependant, écrit Cognard (2011 : 181-182), les nouveaux arrivants incitent avant tout à la revitalisation économique par leur contribution à la consommation locale, favorisant le maintien des commerces et des services de proximité, et la création de nouveaux services en raison de leurs exigences particulières (médiathèques, crèches, cantines, ramassage scolaire, nouvelles technologies de l'information et de la communication, structures médicales, etc). D'autre part, comme nous l'avons déjà noté dans la sous-partie 3.2, les nouveaux habitants s'investiraient souvent dans le milieu associatif, contribuant à l'augmentation et la diversification des activités associatives en milieu rural, notamment dans les domaines sportif et culturel (Cognard, 2011 : 182).

Toutefois, Cognard (2011 : 184-185) note aussi des effets négatifs que peut entraîner l'arrivée de nouveaux habitants, notamment des problèmes d'intégration, des conflits d'usage de l'espace rural – les nouvelles populations le percevant comme un lieu de détente et les natifs comme un lieu de production –, et surtout des problèmes liés à l'accès au foncier, en raison de l'augmentation des prix. Ces problèmes d'accès au foncier affecteraient essentiellement les jeunes, qui peuvent devoir renoncer à l'habitat rural traditionnel et résider dans des secteurs moins prisés (qui correspondent aux lieux les moins convoités par les néo-ruraux), notamment les logements situés dans le centre des villages (Cognard, 2011 : 185). Ceci implique, comme le note Darren Smith, que les

habitants originaires seraient limités dans leurs options résidentielles, étant confinés à certains espaces et exclus d'autres. D'autre part, Cognard (2011 : 185-186) explique que ces problèmes et conflits se retrouvent souvent, à plus ou moins court terme, dans la sphère du politique, les élus locaux devant jongler entre leur électorat traditionnel et les nouveaux habitants, tandis que ceux-ci cherchent davantage à accéder aux postes de responsabilité politique.

Il y a, sans aucun doute, une plus grande ouverture dans la littérature sur la gentrification rurale à étudier différents effets de la gentrification, tant positifs que négatifs. De plus, la critique de la généralisation de l'effet du déplacement paraît être beaucoup mieux acceptée par les auteurs qui étudient la gentrification rurale que par ceux qui étudient la gentrification urbaine. Il est révélateur que dans la littérature sur la gentrification rurale, l'idée d'une multiplicité d'effets de la gentrification et la critique de la généralisation de l'effet du déplacement n'aient pas reçu des répliques (du moins selon notre investigation) de la part d'auteurs qui défendent le déplacement comme un critère inéluctable de la gentrification.

L'importance du déplacement paraît en effet être liée plutôt à des situations spécifiques, notamment aux rénovations dans des espaces urbains, où une coexistence entre gentrificateurs et habitants originaires est plus difficile en raison du manque d'espace, et où la location des logements est beaucoup plus répandue qu'en milieu rural. Toutefois, le déplacement indirect en milieu rural (le déplacement par exclusion et la pression de déplacement) doit être aussi considéré, mais il s'agit encore d'une thématique très peu étudiée dans la littérature. Notons que nous proposons, dans le Chapitre 6, quelques réflexions sur le déplacement indirect dans les régions d'étude.

Les études que nous avons révisées, portant sur la gentrification urbaine et surtout sur la gentrification rurale, montrent que les effets de la gentrification sont très divers. En définitive, une analyse intégrale des impacts de la gentrification ne peut pas se limiter au déplacement possible des habitants originaires, mais doit distinguer ses multiples effets, tant négatifs que positifs. C'est dans ce sens que nous exposons, dans les chapitres 5 et 6, les principaux effets de la gentrification dans les régions d'étude. Commençons toutefois par étudier, dans le chapitre suivant, les causes de la gentrification dans le Morelos.

Chapitre 4. Les facteurs et les acteurs de la gentrification

Nous avons déjà noté dans le Chapitre 2 quelques éléments clés pour comprendre l'apparition de processus de gentrification dans l'état de Morelos. Ainsi, nous avons expliqué la tendance générale, à partir des années 1970, à la déconcentration de la population et des activités économiques dans la région centrale du Mexique – plus précisément, de Mexico vers les états environnants. Dans le cas du Morelos, ceci s'est traduit par l'installation de diverses industries – surtout dans deux parcs industriels dans les municipalités de Jiutepec et Ayala –, par le développement de plusieurs centres de recherche et universités, et notamment par l'explosion des activités touristiques et de villégiature, qui ont une longue tradition dans cet état – en raison de sa proximité de Mexico, de son climat agréable, de ses paysages, des attractions culturelles et de l'abondance d'eau. Ces phénomènes ont contribué à l'arrivée dans le Morelos de nouveaux résidents permanents et temporaires, ainsi que de touristes, composés en grande partie de personnes de classes moyenne et aisée provenant de Mexico.

Dans ce chapitre nous nous servons du cadre théorique sur la gentrification que nous avons présenté dans le chapitre précédent pour étudier les différents facteurs et acteurs spécifiques – au-delà de la tendance générale à la déconcentration de la population et des activités économiques – qui expliquent l'apparition de processus de gentrification dans l'état de Morelos, et notamment dans les municipalités d'étude. Ainsi, nous étudions dans la première sous-partie les facteurs et les acteurs « du côté de la production », analysant ensuite, dans la deuxième sous-partie, les facteurs et les acteurs « du côté de la consommation ».

4.1 Les facteurs et les acteurs du côté de la production

Il y a trois principaux facteurs et acteurs du côté de la production qui expliquent les processus de gentrification dans les régions d'étude : l'existence d'une *rent-gap* dans l'espace compris entre les villes de Cuernavaca et Cuautla ; l'Etat, à travers différents mécanismes – notamment les politiques touchant l'agriculture, la réforme des lois agraires, la promotion touristique et l'octroi de crédits immobiliers – ; et les entreprises immobilières actives dans le Morelos – des lotisseurs, des cabinets d'architecture et des

agences immobilières. Nous pourrions aussi inclure les habitants des régions d'étude qui vendent leurs terres, faisant ainsi de la place aux processus de gentrification rurale, mais nous analysons ce sujet dans le Chapitre 8. Néanmoins, nous abordons ci-dessous, dans la section sur la *rent-gap*, un des facteurs fondamentaux qui expliquent la vente de terres, à savoir la crise de la petite agriculture dans le Morelos.

Décrivons et étudions, dans les sections suivantes, ces trois facteurs et acteurs du côté de la production qui aident à expliquer les processus de gentrification dans les régions d'étude.

4.1.1 L'existence d'une *rent-gap*

Rappelons que, selon la perspective du côté de la production, l'élément essentiel qui explique la gentrification est l'existence d'une *rent-gap*, d'une « brèche de rente », c'est-à-dire une différence entre les prix réels et les prix potentiels de l'immobilier, provoquée par la dévalorisation d'un espace qui peut être revalorisé en rénovant ou développant l'environnement bâti, créant ainsi des opportunités d'investissement pour le capital. Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, cette dévalorisation serait, dans le contexte urbain, le produit d'un manque de redéveloppement dans certaines zones (notamment dans les centres-villes), tandis que dans le contexte rural elle serait provoquée par les changements dans l'agriculture qui marginalisent certains espaces pour le capital agricole. De plus, la *rent-gap* serait favorisée par l'existence d'un différentiel dans les prix de l'immobilier, lorsque l'espace dévalorisé ou peu valorisé est compris entre deux espaces plus valorisés.

La gentrification dans nos municipalités d'étude paraît répondre en grande partie à l'existence d'une *rent-gap*. Comme nous l'expliquons ci-dessous, la petite agriculture dans le Morelos connaît une crise depuis plusieurs décennies, ce qui a dévalorisé les espaces agricoles, tant pour les habitants originaires comme pour le capital agricole. Ces espaces sont toutefois revalorisés par des réseaux de capitaux liés au secteur immobilier, comme nous l'illustrons dans la section 4.1.3. D'autre part, il y a clairement un différentiel dans les prix de l'immobilier dans les espaces entre les villes de Cuernavaca et Cuautla, comme nous le montrons également dans les pages qui suivent, ce qui favorise le processus de gentrification dans les municipalités d'étude.

La crise que connaît la petite agriculture du Mexique a été amplement étudiée et expliquée par de nombreux auteurs. La littérature est si riche que nous trouvons même des recherches qui abordent les cas spécifiques de l'état de Morelos et même de nos municipalités d'étude. Ainsi, au lieu d'effectuer une nouvelle recherche sur une thématique qui a déjà été considérablement analysée, nous nous limitons ici à mobiliser plusieurs de ces travaux et à en rappeler les principaux résultats. Ces travaux expliquent la crise de la petite agriculture à partir de deux groupes de facteurs qui font leur apparition à partir des années 1980 : d'un côté, les réformes des politiques d'appui à l'agriculture qui ont réduit ou éliminé des programmes de subventions et de crédits destinés aux petits producteurs, tout en continuant la tendance plus ancienne à la concentration de ces aides sur les grands agriculteurs commerciaux localisés surtout dans le nord du pays, et de l'autre côté, les changements liés à la mondialisation du système agroalimentaire, c'est-à-dire à la libéralisation et à l'intensification des échanges agricoles et alimentaires mondiaux, incorporant les producteurs et régions hautement concurrentiels et subventionnés, tandis que les autres sont marginalisés – notamment les petits agriculteurs et leurs territoires.

Estela Martínez (2006, 2008) et Elsa Guzmán et Arturo León (2008) étudient la crise des petits producteurs de tomate du Morelos, qui se concentrent dans le centre-nord de l'état. Ces auteurs notent que le Morelos avait réussi à devenir, au début des années 1970, le deuxième état producteur de tomate du Mexique après l'état de Sinaloa, parvenant même à exporter aux Etats-Unis ; toutefois, les producteurs du Morelos se sont vus exclus de plus en plus des marchés étatsunien, national et même régional en raison de leur stagnation technologique et productive, et de la concurrence croissante des grands producteurs commerciaux du nord du Mexique, qui concentrent les subventions et les crédits. Ainsi, déjà en 1975, trois années seulement après avoir été inaugurée, l'usine de conditionnement qui exportait des tomates du centre-nord du Morelos aux Etats-Unis – localisée dans la municipalité d'Atlatlahucan – a dû mettre la clé sous la porte (E. Guzmán et León, 2008 ; E. Martínez, 2008). En 2013, selon les données du Système d'information agroalimentaire et de la pêche (Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera, ou SIAP) du ministère de l'agriculture mexicain, le Morelos n'était plus que le sixième état producteur de tomate selon la superficie semée, après les états de Sinaloa – représentant à lui seul 31,8% de la superficie semée de tomate au Mexique –, de Michoacán, de Zacatecas, de la Basse Californie et de San Luis Potosí (SIAP, 2014).

Pour Martínez (2006, 2008) et Guzmán et León (2008), même si les producteurs de tomate du Morelos n'arrivent plus à exporter, les possibilités qu'ils ont de commercialiser convenablement leurs produits dépendent de plus en plus de conjonctures lointaines – en effet, les prix régionaux de la tomate sont aujourd'hui très dépendants de la production dans les états du nord du Mexique (qui concentrent la production), ainsi qu'aux Etats-Unis. En ce qui concerne la production de tomate aux Etats-Unis, Estela Martínez (2006, 2008) explique que lorsque celle-ci diminue, généralement pour des raisons climatiques, les producteurs du nord du Mexique augmentent leurs exportations, ce qui accroît la demande de tomate du Morelos dans les marchés régional et national ; par contre, lorsque de bonnes récoltes sont annoncées aux Etats-Unis, les producteurs de tomate du Morelos ont de graves difficultés pour commercialiser à des prix convenables puisque les producteurs plus concurrentiels du nord du Mexique saturent le marché national. Ainsi, les producteurs de tomate du Morelos sont aujourd'hui très touchés par l'instabilité des prix liée aux vicissitudes dans les marchés interne et international, une situation qui peut être généralisée à d'autres horticulteurs du centre-nord du Morelos, comme le remarque brièvement Martínez (2006, 2008), par exemple aux producteurs de courgette et de concombre – des cultures qui sont d'ailleurs souvent produites en parallèle à la tomate par les mêmes agriculteurs.

Pour Estela Martínez (2006, 2008), les difficultés que rencontrent les producteurs pour obtenir des prix adéquats sont un des principaux facteurs qui expliquent la chute dans la superficie semée de tomate dans le Morelos – de 5 767 hectares en 1980 à 3 411 hectares en 2003 – et sont un facteur fondamental qui explique l'accroissement de la vente de terres et l'abandon de l'agriculture dans le centre-nord de l'état. Plus récemment, la superficie de tomate dans le Morelos a continué à diminuer : en 2013, seuls 2 248 hectares de tomate ont été semés, essentiellement dans les municipalités d'Atlatlahucan (28,4% de la superficie semée), Totolapan (20,7%), Yecapixtla (14,9%) et Tlayacapan (14,4%) (SIAP, 2014).

D'autre part, Estela Martínez, Matthew Lorenzen et Adriana Salas (2015) étudient les problèmes de rentabilité qui touchent d'autres petits agriculteurs du centre-nord du Morelos – notamment les producteurs de maïs et de canne à sucre –, qui expliqueraient également l'accroissement de la vente de terres et l'abandon de l'agriculture. Ces auteurs notent que les agriculteurs ont progressivement abandonné le maïs comme culture commerciale, bien qu'ils l'aient maintenu sur de petites superficies comme culture d'autoconsommation, notamment pour assurer l'accès à du maïs de

qualité. Ainsi, la superficie semée de maïs dans le Morelos a chuté de 55 022 hectares à 27 162 hectares entre 1980 et 2013 (SIAP, 2014).

Pour E. Martínez *et al.* (2015), cet abandon partiel du maïs s'explique en grande partie par deux groupes de facteurs : ceux liés aux réformes des politiques agricoles que le gouvernement mexicain a imposé dès les années 1980, et ceux liés à la libéralisation commerciale entreprise dans cette même période – surtout à partir de la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994. Ainsi, d'importantes politiques d'appui à l'agriculture ont été éliminées, comme les prix garantis pour les principales céréales, légumineuses et graines oléagineuses – fixés souvent au-dessus des prix internationaux –, ou l'octroi massif de crédits agricoles. De son côté, la libéralisation commerciale a permis l'entrée au Mexique, sans droits de douane, de grandes quantités de maïs hautement subventionné provenant surtout des Etats-Unis et du Canada. Pour les auteurs, ces facteurs expliquent aussi la chute dans la production d'autres produits alimentaires de base qui sont cultivés dans le centre-nord du Morelos – notamment le haricot – ou qui l'étaient auparavant – particulièrement le riz.⁴⁶

Dans le cas de la canne à sucre, E. Martínez *et al.* (2015) expliquent que les producteurs du centre-nord du Morelos ont été touchés par la fabrication d'édulcorants alternatifs et particulièrement par le sirop de maïs, utilisé massivement dans l'industrie de boissons, produit au Mexique à partir de maïs importé et hautement subventionné provenant surtout des Etats-Unis, ou importé directement de ce pays. Cette production a ainsi saturé le marché national d'édulcorants, faisant baisser les prix du sucre et touchant l'ensemble des producteurs de canne à sucre du pays (L.R. García. 2008 ; E. Martínez *et al.*, 2015). S'ajoutent à ce problème la stagnation technologique des producteurs de canne et des raffineries de sucre, les conflits habituels entre raffineries et producteurs lors des négociations pour fixer le prix de la canne à sucre, et le manquement à l'ALENA de la part des Etats-Unis, au début des années 2000, au sujet de la quantité de sucre mexicain qui pouvait être exportée à ce pays sans droits de douane, ce qui a accru le problème de la saturation du marché national (L.R. García, 2008 ; E. Martínez *et al.*, 2015).

Dans ce contexte, les raffineries de sucre mexicaines ont souffert de graves problèmes financiers, ce qui a conduit le gouvernement fédéral à étatiser, en septembre 2001, 27 des plus de 50 raffineries du pays, qui étaient au bord de la faillite (L.R.

⁴⁶ Notons qu'entre 1980 et 2013 la superficie semée en haricot dans le Morelos est passée de 8 094 à 1 367 hectares, tandis que la superficie semée de riz s'est réduite de 4 229 à 1 164 hectares (SIAP, 2014).

García, 2008), y compris les deux raffineries du Morelos, localisées dans les municipalités de Zacatepec et Cuautla. Notons qu'auparavant, en 1989, une autre raffinerie de sucre du Morelos, localisée dans la localité d'étude de Oacalco, à Yautepec, a été fermée en raison de difficultés financières. Ces problèmes expliquent en grande partie la réduction de la superficie semée de canne à sucre dans l'état, du moins jusqu'au milieu de la décennie de 2000, moment à partir duquel un accroissement des prix international et national du sucre a eu lieu – toutefois, une nouvelle tendance à la baisse des prix s'observe à partir de 2013. Ainsi, la superficie semée de canne à sucre dans le Morelos est passée de 19 029 hectares en 1980 à 14 654 hectares en 2000, se récupérant à 20 485 hectares en 2013 (SIAP, 2014).

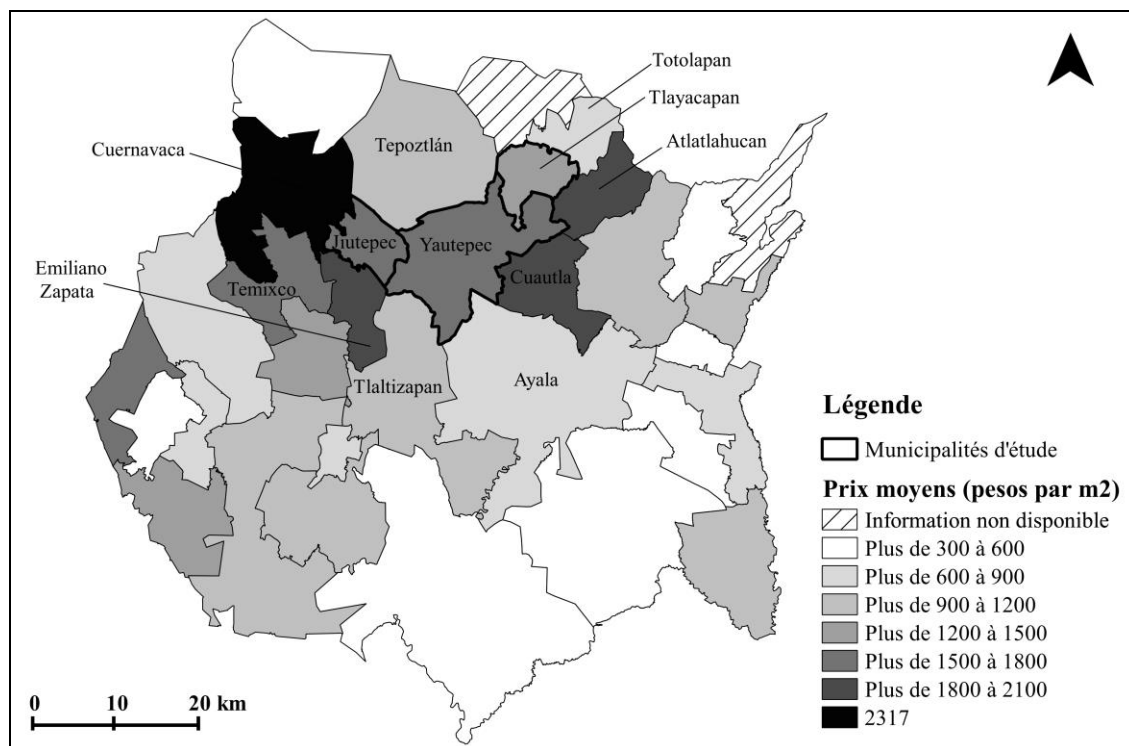
En bref, les activités agricoles dans le centre-nord du Morelos, réalisées essentiellement par de petits agriculteurs, se sont vues affectées par les changements liés au passage d'un modèle économique protectionniste à un modèle libéral à partir des années 1980. Ces changements ont impliqué une libéralisation commerciale subite – touchant les agriculteurs en raison de la concurrence des importations et de l'instabilité des prix liée aux vicissitudes dans les marchés interne et international – et une réduction ou élimination des programmes de subventions et de crédits destinés aux petits producteurs, tandis que les grands producteurs, localisés surtout dans le nord du pays, ont concentré davantage ces appuis. La perte de rentabilité de la petite agriculture qui s'en est suivie s'est traduite par la fermeture d'entreprises agroalimentaires, l'abandon des activités agricoles et la vente de parcelles. Dans le Chapitre 8 nous abordons de façon plus approfondie les difficultés que rencontrent les agriculteurs des régions d'étude pour commercialiser leurs produits ainsi que pour accéder à des subventions et des crédits, tandis que dans les chapitres 8 et 9 nous étudions plus amplement la question de l'abandon de l'agriculture et la vente de parcelles. Pour sa part, dans le Chapitre 9 nous revenons sur la fermeture de la raffinerie de sucre de Oacalco.

En plus de la dévalorisation des espaces – agricoles dans notre cas –, l'autre élément essentiel dans l'approche de la *rent-gap* pour expliquer l'apparition de processus de gentrification est, rappelons-le, l'existence d'un différentiel dans les prix de l'immobilier, lorsque les zones dévalorisées ou peu valorisées sont comprises entre deux espaces plus valorisés. Ce différentiel favorise l'existence de prix immobiliers potentiels plus élevés.

Le différentiel dans les prix de l'immobilier est évident dans nos municipalités d'étude, puisqu'elles se situent entre les villes de Cuernavaca et Cuautla, où le coût par

mètre carré des terrains est inéluctablement plus élevé. Les estimations des prix moyens par mètre carré des terrains et de la surface habitable dans les municipalités du Morelos témoignent de ce différentiel – des estimations réalisées par la Société hypothécaire fédérale (Sociedad Hipotecaria Federal, ou SHF).⁴⁷ Nous présentons dans les figures 6 et 7 ces prix moyens, correspondant à la période 2012-2013.⁴⁸

Figure 6. Prix moyens par mètre carré des terrains (en pesos) selon les estimations de la SHF, dans les municipalités du Morelos, durant la période 2012-2013.

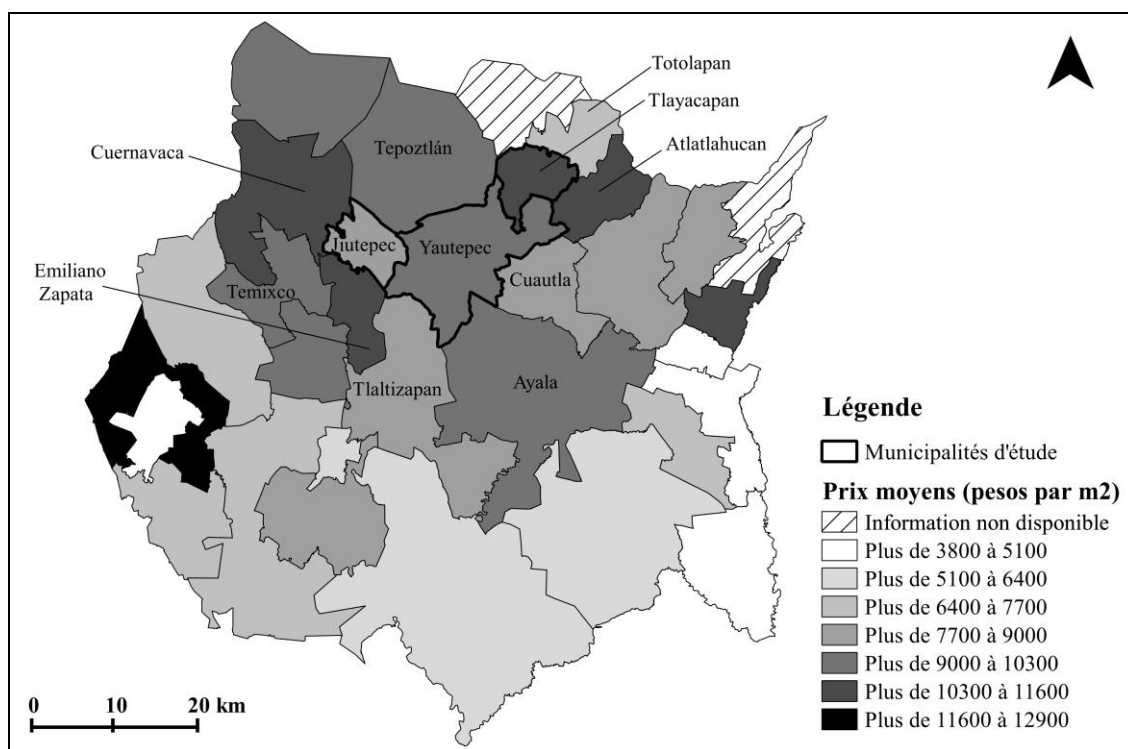


Source : SHF (2014). Réalisé avec QGIS 2.4.

⁴⁷ La SHF est une institution gouvernementale, créée en 2001, qui a comme objectif d'impulser le développement des marchés du crédit immobilier en octroyant des garanties destinées à la construction, à l'acquisition et à l'amélioration de logements, et de préférence de logements sociaux, ainsi qu'à l'accroissement de la capacité productive et du développement technologique liés au logement. La SHF dirige donc différents programmes sociaux pour aider les personnes qui ont des difficultés pour accéder à des crédits immobiliers, en offrant des garanties aux institutions financières. Cf. <http://www.shf.gob.mx/sobreshf/descripcion/Paginas/Historia.aspx> (page consultée le 17 octobre 2014).

⁴⁸ Notons que les estimations de la SHF sur les prix moyens par mètre carré des terrains et de la surface habitable sont effectuées par zone postale. Pour réaliser les figures 6 et 7 nous avons donc calculé la moyenne des prix moyens des différentes zones postales pour chaque municipalité.

Figure 7. Prix moyens par mètre carré de la surface habitable (en pesos) selon les estimations de la SHF, dans les municipalités du Morelos, durant la période 2012-2013.



Source : SHF (2014). Réalisé avec QGIS 2.4.

La Figure 6 montre très clairement un différentiel dans les prix moyens des terrains dans l'espace situé entre les municipalités de Cuernavaca et Cuautla, comprenant nos municipalités d'étude. Plus concrètement, les prix moyens par mètre carré durant la période 2012-2013 étaient de 2 317 pesos à Cuernavaca et de 1 802 pesos à Cuautla, tandis qu'à Jiutepec, Yauatepec et Tlayacapan, ces prix étaient respectivement de 1 512, 1 556 et 1 291 pesos.

Pour sa part, la Figure 7 montre un différentiel dans les prix moyens de la surface habitable, toutefois il n'est plus entre Cuernavaca et Cuautla, mais plutôt entre Cuernavaca, d'un côté, et Atlatlahucan et Tlayacapan, de l'autre. Ainsi, les prix moyens de la surface habitable étaient de 10 383 pesos à Cuernavaca, de 10 663 pesos à Atlatlahucan et de 10 906 pesos à Tlayacapan, tandis qu'à Jiutepec et Yauatepec, ces prix étaient respectivement de 8 685 et 10 002 pesos, et à Cuautla, ces prix étaient de seulement 8 018 pesos. Le fait que les prix moyens de la surface habitable dans les municipalités d'étude soient plus élevés que ceux dans la municipalité de Cuautla – et, dans le cas de Tlayacapan, même plus élevés que ceux dans la municipalité de Cuernavaca –, contraste avec les prix moyens des terrains, ce qui se traduit par

l'existence d'importantes opportunités de profit pour les entreprises immobilières qui développent le bâti dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan.

4.1.2 L'Etat

Un des acteurs clés de la gentrification rurale dans les municipalités d'étude est l'Etat, comme nous l'avons d'ailleurs déjà montré avec les changements dans les politiques agricoles et le passage d'un modèle économique protectionniste à un modèle libéral à partir des années 1980. Le rôle de l'Etat dans la production de la gentrification rurale concerne aussi la législation agraire, la promotion touristique qu'il réalise et l'octroi de crédits immobiliers par des institutions financières publiques. Exposons brièvement chacun de ces éléments.

En 1992, le gouvernement mexicain a entrepris une importante réforme en matière agraire, mettant fin à la répartition de terres, issue de la Révolution mexicaine, et modifiant de nombreux paragraphes de la constitution. Notons qu'avant cette réforme, les terres des *ejidos* et des communautés agraires ne pouvaient pas être légalement mises sur le marché (vendues, mises en location ou en métayage, etc.). Les *ejidatarios* et *comuneros* pouvaient seulement léguer les terres à leur famille ou à d'autres *ejidatarios* et *comuneros*. De plus, les *ejidatarios* et *comuneros* avaient des obligations strictes pour conserver leurs parcelles, notamment le fait qu'ils devaient exploiter la terre directement et qu'ils ne pouvaient pas abandonner leur *ejido* ou communauté agraire pour plus de deux ans. Avec la réforme constitutionnelle de 1992, ces obligations pour conserver les terres ont été éliminées, et les restrictions à la mise sur le marché des terres ont été relaxées, surtout dans les *ejidos*.

Ainsi, depuis 1992, les *ejidatarios* peuvent vendre ou louer leurs parcelles individuelles à leur famille, à d'autres *ejidatarios* ou à des personnes résidant dans l'*ejido*, appelées *avecindados*. Cependant, pour vendre des parcelles à des personnes extérieures à l'*ejido*, les *ejidatarios* doivent les convertir au régime de propriété privée – une conversion appelée *dominio pleno* –, ce qui doit être autorisé par une majorité dans l'assemblée des *ejidatarios*. Pour sa part, la mise en location ou en métayage des parcelles *ejidales* à des personnes extérieures est autorisée. Dans le cas des communautés agraires, les parcelles peuvent seulement être vendues ou mises en location ou en métayage à la famille, à d'autres *comuneros* ou à des *avecindados* ;

toutefois, les communautés agraires peuvent décider, par vote majoritaire dans l'assemblée des *comuneros*, devenir des *ejidos* pour permettre ainsi la mise sur le marché de parcelles à des personnes extérieures. D'autre part, les terrains urbains individuels des *ejidos* et des communautés agraires, appelés *solares*, peuvent être librement vendus ou loués par leurs propriétaires. Par contre, les terres d'utilisation commune des *ejidos* et des communautés agraires ne peuvent pas être mises sur le marché, mais elles peuvent être transférées à des sociétés civiles ou marchandes dans lesquelles participent les *ejidatarios* ou *comuneros* – notons toutefois que les terres d'utilisation commune peuvent être converties en parcelles ou en terrains urbains individuels par décision de l'assemblée.⁴⁹

De nombreux auteurs ont montré qu'avant et même après les réformes de 1992, les restrictions légales quant à la mise sur le marché des terres *ejidales* et communales restaient souvent lettre morte, impliquant l'existence d'importants marchés irréguliers de terres (cf. Gordillo de Anda, de Janvry et Sadoulet, 1999 : 19-21 ; Escalante, 2001 ; Colin, Blanchot, Vázquez et Navarro, 2003 ; Concheiro et Diego, 2003 : 164-165 ; Léonard, Quesnel et Velázquez, 2003). En effet, la vente et la mise en location ou en métayage de terres *ejidales* ou communales ont longtemps été des façons habituelles de se capitaliser ou de sortir de difficultés économiques, ou ont souvent été réalisées dans les cas d'émigration et de vieillissement des *ejidatarios* ou *comuneros*, ou par manque d'héritiers (Gordillo de Anda *et al.*, 1999 : 19). Ainsi, nous pouvons dire que la réforme agraire de 1992 a facilité la vente de terres à des personnes extérieures aux *ejidos*, mais que des ventes illicites de terres *ejidales* et communales se sont toujours réalisées et continuent à se réaliser. Nous abordons la problématique de la vente illicite de terres dans le Chapitre 6.

Notons que la conversion de parcelles au *dominio pleno* est assez importante dans l'*ejido* d'Atacomulco, par contre elle n'est pas très significative dans l'*ejido* de Tlayacapan et elle est inexistante dans l'*ejido* de Oacalco. Ainsi, selon le Système des registres et dossiers historiques des noyaux agraires (Sistema Padrón e Historial de Núcleos Agrarios, ou PHINA) du Registre agraire national (Registro Agrario Nacional, ou RAN), 34,2 hectares de l'*ejido* d'Atacomulco avaient été convertis au *dominio pleno*, soit 15,1% de sa superficie originelle, de même que 23,3 hectares de l'*ejido* de Tlayacapan, soit 3,4% de sa superficie originelle (RAN, 2014b). Cette faible importance

⁴⁹ Pour une explication plus détaillée de la loi agraire mexicaine, consulter Escalante (2001) et Rivera (2002).

de la conversion au *dominio pleno*, à l'exception du cas d'Atlacomulco, est contradictoire avec le grand nombre de ventes de terrains et avec la construction de nombreuses maisons – destinés dans les deux cas surtout à des habitants qui ne sont pas originaires des localités d'étude –, que nous avons observés durant notre travail de terrain, corroborant le fait que les marchés illicites de terres sont très importants. Dans les chapitres qui suivent, nous revenons à plusieurs reprises sur le sujet du marché foncier dans les régions d'étude.

La promotion touristique représente un autre mécanisme à travers lequel l'Etat encourage les processus de gentrification. Le gouvernement fédéral et le gouvernement de l'état de Morelos ont longtemps mené des campagnes publicitaires ainsi que d'autres programmes pour favoriser l'attraction touristique de différents lieux de cet état. Cette promotion n'incite pas uniquement à l'arrivée de touristes qui font des excursions d'une journée ou qui se logent quelques jours dans des hôtels, mais aussi à l'arrivée de villégiateurs qui établissent des résidences secondaires, utilisées les week-ends et durant les vacances.

La campagne publicitaire la plus récente du gouvernement de l'état de Morelos, inaugurée en 2013, est dénommée « Morelos es... », qui utilise la figure de l'actrice Karla Souza pour promouvoir les activités touristiques et récréatives dans cet état. Cette campagne publicitaire se réalise dans les états de Mexico et Puebla, ainsi que dans le District Fédéral, et inclut l'achat d'espaces publicitaires dans des revues et des journaux ; l'installation d'affiches publicitaires dans les gares routières, dans des arrêts de bus, dans le métro de Mexico et dans les aéroports de Mexico et Toluca ; et l'émission de spots publicitaires à la radio, à la télévision et aux cinémas (Millán, 2013). Dans la Figure 8 nous montrons deux exemples des annonces de cette campagne publicitaire.

Figure 8. Annonces de la campagne publicitaire « Morelos es... ».



Source : <http://turismo.morelos.gob.mx> (page consultée le 7 octobre 2014).

La première annonce – intitulée « Morelos es tradición » – fait implicitement référence au village de Tlayacapan, qui est réputé pour la production et vente de produits artisanaux, et particulièrement de poteries en terre cuite. La deuxième annonce – « Morelos es bienestar » – fait implicitement référence aux nombreux hôtels et centres de remise en forme qui se situent aux alentours de la chaîne de montagnes du Tepozteco, essentiellement dans les municipalités de Tepoztlán et Tlayacapan, ainsi que dans le nord de Yauhtepec. Il est important de noter que, de même que les deux annonces de la Figure 8, la majorité des annonces de la campagne publicitaire « Morelos es... » montrent des attractions liées aux milieux rural et rurbain de l'état : un club de golf, un parc aquatique, le lac Tequesquitengo, les ruines archéologiques de Xochicalco, une cuisine traditionnelle, une église d'un village pittoresque, une rivière cristalline en pleine nature... L'objectif de transmettre l'image d'une idylle rurale est évident.

Comme nous le pouvons aussi voir dans les images de la Figure 8, les annonces publicitaires de la campagne « Morelos es... » renvoient à un site internet, géré par le ministère du tourisme de l'état, où sont détaillées 14 catégories de destinations et

produits touristiques.⁵⁰ Les municipalités d'étude étaient comprises dans huit catégories, à savoir les « Pueblos Mágicos » – les localités de Tepoztlán et Tlayacapan –, que nous expliquons dans les paragraphes qui suivent ; les parcs aquatiques, dont deux sont situés dans la municipalité de Yautepec ; la route des couvents, qui est un parcours touristique pour visiter 11 anciens couvents du XVI^e siècle, inscrits sur la liste du patrimoine mondial de l'UNESCO, qui sont situés dans des villages du nord de l'état, dont deux dans les municipalités de Yautepec et Tlayacapan ; la route des haciendas, qui est un parcours de neuf anciennes haciendas, y compris l'Hôtel Hacienda de Cocoyoc à Yautepec, toutes reconverties dans des hôtels, des parcs aquatiques, des restaurants ou des salles de congrès ; la route de Zapata, qui propose la visite de différents lieux emblématiques de la vie d'Emiliano Zapata, y compris les ruines de deux anciennes haciendas à Yautepec qu'il a occupées durant la Révolution mexicaine ; le tourisme de mariages, qui annonce 10 jardins privés pour des événements, dont cinq se localisent dans la municipalité de Jiutepec – un dans la localité d'étude d'Atacomulco – ; le tourisme de santé, qui annonce cinq hôtels avec des centres de remise en forme, dont deux dans la municipalité de Jiutepec – y compris l'Hôtel & Spa Hacienda de Cortés, à Atacomulco – ; et le tourisme de nature, qui annonce neuf centres écotouristiques qui proposent des activités en pleine nature – du vélo tout-terrain, de l'équitation, de la randonnée, de la tyrolienne, etc. – et souvent de l'hébergement et des restaurants, dont un dans la municipalité de Tlayacapan.

De son côté, le gouvernement fédéral promeut le tourisme dans le Morelos principalement à partir du programme Pueblos Mágicos (Villages magiques), exécuté par le ministère national du tourisme, en collaboration avec d'autres ministères et institutions nationaux, ainsi qu'avec les gouvernements locaux. Ce programme, inauguré en 2001, bénéficie à un ensemble de localités mexicaines qui ont des attractions culturelles significatives en leur permettant l'utilisation du logo de Pueblo Mágico, en réalisant de la promotion touristique dans les médias, et en octroyant des soutiens financiers aux municipalités, destinés à développer ou rénover l'infrastructure touristique et à embellir les localités inscrites dans le programme – par exemple, à repaver les rues et les trottoirs ; à restaurer des immeubles emblématiques ; à rénover les

⁵⁰ Ces catégories sont la ville de Cuernavaca ; les « Pueblos Mágicos » (les localités de Tlayacapan et Tepoztlán) ; le lac Tequesquitengo ; les ruines archéologiques de Xochicalco ; les parcs aquatiques ; la route des couvents ; la route des haciendas ; la route de Zapata ; le tourisme de mariages ; le tourisme d'affaires et de congrès ; le parc botanique Jardines de México ; le parc safari Zoofari ; le tourisme de santé ; et le tourisme de nature. Cf. <http://morelostravel.com> (page consultée le 7 octobre 2014).

façades dans les quartiers centraux ; à entretenir les espaces verts ; à passer le câblage électrique sous terre pour se débarrasser des poteaux électriques ; à moderniser les musées locaux et les marchés de produits artisanaux ; ou encore, à améliorer la signalisation touristique.⁵¹

Pour être admis dans le programme, les gouvernements des municipalités doivent exposer l'importance des attractions culturelles des localités, avoir un programme de développement touristique municipal, présenter un répertoire des fournisseurs de services touristiques, parmi d'autres prérequis (Secretaría de Turismo, 2014) ; c'est-à-dire que les localités doivent être préalablement des destinations touristiques établies. Pour rester dans le programme, les municipalités doivent aussi respecter plusieurs directives, par exemple former une commission qui fasse le suivi des collaborations avec les différents ministères et institutions nationaux, assurer l'observation des programmes de développement touristique et des réglementations locales, et assurer un bon fonctionnement des services de santé et de sécurité (Secretaría de Turismo, 2014).

En 2014, le programme Pueblos Mágicos a bénéficié à 83 localités mexicaines, dont deux dans le Morelos – Tepoztlán et Tlayacapan.⁵² Tepoztlán a été admis dans le programme en 2002, mais a été exclu de 2009 à 2010 par manquement des directives,⁵³ tandis que Tlayacapan a été admis en 2011 (Alvarado, Valenzuela, Saldaña et Sorani, 2013 ; Figueroa, 2013). Notons que les principales attractions culturelles de Tlayacapan qui ont justifié son entrée dans le programme sont son couvent du XVI^e siècle – inscrit au patrimoine mondial de l'UNESCO –, un musée local qui expose l'histoire de la localité, l'architecture coloniale dans le quartier central, et la production et vente de produits artisanaux – notamment de poteries en terre cuite. Le programme de Pueblos Mágicos a financé plusieurs travaux d'embellissement à Tlayacapan entre 2011 et 2014, en particulier la rénovation de la place centrale et des façades des immeubles de la rue principale, le repavement des rues du quartier central, et l'installation de signalisations touristiques utilisant le logo de Pueblo Mágico (Figueroa, 2013). De plus, en septembre

⁵¹ Cf. http://www.indetec.gob.mx/Eventos/Municip11/FinancFederalMpios/archivos/ProgFeder/0311Turismo/PROG_PUEBLOS_MAGICOS.pdf (page consultée le 8 octobre 2014). Voir aussi : Secretaría de Turismo (2014), et Alvarado, Valenzuela, Saldaña et Sorani (2013).

⁵² Cf. <http://atlasturistico.sectur.gob.mx/pueblosmagicos.html> (page consultée le 23 septembre 2014).

⁵³ Tepoztlán a été exclu en raison d'un manque de régulation des commerces ambulants, qui vendaient des produits d'origine douteuse et des boissons alcooliques sans autorisation et sur la voie publique (Alvarado *et al.*, 2013). Tepoztlán a été réadmis dans le programme en 2010, bien que ce manque de régulation n'ait été que partiellement résolu.

2014, un projet pour passer le câblage électrique sous terre a été annoncé (M. García, 2014).

L'octroi de crédits immobiliers est un autre élément à considérer dans l'étude des facteurs et des acteurs de la gentrification. Dans le Morelos, de même que dans l'ensemble du Mexique, la plus grande partie des crédits immobiliers est octroyée par des institutions publiques, ce pourquoi nous abordons ici cette thématique et non pas dans la section suivante, qui analyse les acteurs privés du secteur immobilier. En effet, selon les données pour l'année 2013 de la Commission nationale du logement (Comisión Nacional de Vivienda, ou CONAVI),⁵⁴ dans l'état de Morelos les institutions financières privées ont seulement octroyé 9,3% du nombre total de financements immobiliers⁵⁵ et 25,9% du montant de ces financements – au niveau national, ces proportions respectives ont été de 9,1% et de 36% (CONAVI, 2014).

Dans le Morelos, les principales institutions de crédit immobilier sont l'Institut du fonds national du logement pour les travailleurs (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, ou INFONAVIT) et le Fonds du logement de l'Institut de sécurité et de services sociaux des travailleurs de l'Etat (Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, ou FOVISSSTE). Ces deux institutions ont pour objectif de gérer les fonds du logement des travailleurs, créés à partir de contributions patronales (provenant des entreprises dans le cas de l'INFONAVIT, et des institutions gouvernementales dans le cas du FOVISSSTE), et d'établir un système de financement qui donne aux ayants droit accès à des crédits immobiliers à faibles taux d'intérêts. Ainsi, dans le Morelos, de même que dans l'ensemble du Mexique, l'INFONAVIT est la première institution de crédit immobilier selon le nombre de financements octroyés – en 2013, cet institut a octroyé 37,3% du nombre de financements immobiliers dans l'état et 24% du montant de ces financements (CONAVI, 2014).⁵⁶ De son côté, le FOVISSSTE est la deuxième institution de crédit immobilier du Morelos selon le nombre de financements et la

⁵⁴ La CONAVI est l'institution fédérale qui est chargée de coordonner la fonction de promotion immobilière du gouvernement et d'accomplir les objectifs du gouvernement en question de logement, notamment en accordant avec les secteurs public, social et privé des programmes liés au logement et à l'utilisation du sol, et en développant des mécanismes de financement, de subvention et d'épargne pour le logement. Cf. <http://www.conavi.gob.mx/quienes-somos> (page consultée le 21 octobre 2014).

⁵⁵ Ces financements incluent des subventions fédérales et surtout des crédits immobiliers – ces derniers représentaient en 2013, respectivement dans l'état de Morelos et au niveau national, 77,1% et 77,8% du nombre de financements et 97,2% et 94,9% du montant de ces financements (CONAVI, 2014).

⁵⁶ Au niveau national, en 2013, l'INFONAVIT a octroyé 47,7% du nombre de financements immobiliers et 38,8% du montant de ces financements (CONAVI, 2014).

première selon le montant de ces financements – en 2013, ce fonds a octroyé 18,2% du nombre de financements immobiliers dans l'état et 44,7% du montant de ces financements (CONAVI, 2014).⁵⁷

Le fonctionnement spécifique de l'INFONAVIT et du FOVISSSTE a été largement modifié depuis leur création en 1972, et particulièrement à partir de la fin des années 1980. Durant leurs 20 premières années d'existence, l'INFONAVIT et le FOVISSSTE se sont consacrés en grande partie à participer directement à la construction de logements sociaux destinés aux ayants droit – la construction elle-même était sous-traitée à des entreprises privées de construction, mais l'achat des terrains et le financement, la coordination et la supervision des projets étaient réalisés par ces deux institutions (Puebla, 2010 : 228, 236). Les crédits octroyés aux ayants droit de l'INFONAVIT et du FOVISSSTE devaient être utilisés pour acheter les logements construits par les deux institutions (Puebla, 2010 : 230). Dans le cas de l'INFONAVIT, les crédits étaient octroyés aux demandeurs par tirage au sort ; par contre, dans le cas du FOVISSSTE, la décision d'octroyer des crédits dépendait de la commission exécutive et du conseil d'administration, qui se basaient sur l'urgence de la nécessité de logement des demandeurs de crédits – liée surtout au nombre de membres des foyers et au fait d'être ou non propriétaire de son logement (Puebla, 2010 : 230).

Le modèle de participation directe à la construction de logements sociaux et les types de crédits offerts, qui ne considéraient pas les capacités de remboursement des bénéficiaires, se sont toutefois révélés très onéreux pour les institutions publiques de crédit immobilier, ce qui, en conjonction avec la crise économique des années 1980 (la crise de la dette), a fini par les décapitaliser – en effet, la réduction des salaires, l'augmentation du chômage et l'accroissement de l'inflation durant la décennie de 1980 ont limité les capacités de remboursement des crédits, surtout pour les bénéficiaires moins aisés, tandis que l'inflation galopante a accru les coûts de construction (Pardo, 2006 : 65-66).

Ainsi, à partir de la fin des années 1980, en pleine réorientation libérale de la politique économique nationale, l'INFONAVIT et le FOVISSSTE ont connu d'importantes modifications dans leur fonctionnement. Tout d'abord, ces deux institutions ont cessé de participer directement à la construction de logements et se sont limités à octroyer de crédits immobiliers ; parallèlement, les demandeurs de crédits ont

⁵⁷ Au niveau national, en 2013, le FOVISSSTE a octroyé 4,9% du nombre de financements immobiliers et 12,8% du montant de ces financements (CONAVI, 2014).

reçu la liberté de choisir les logements qu'ils voulaient acheter (González, 2006 : 89 ; Puebla, 2010 : 242). D'autre part, les règles d'accès aux crédits ont été modifiées et une diversification des types de crédits a eu lieu, tant dans l'INFONAVIT⁵⁸ que dans le FOVISSSTE,⁵⁹ en permettant des formes de cofinancement avec d'autres institutions financières, surtout privées. Ces deux derniers changements ont impliqué l'augmentation des taux d'intérêt et que les capacités de remboursement des ayants droit

⁵⁸ Dans le cas de l'INFONAVIT, l'accès aux différents crédits immobiliers offerts dépend aujourd'hui d'un système de points, calculés à partir de l'âge, du salaire, du montant individuel épargné dans le fonds du logement et de l'ancienneté dans le travail. Les ayants droit qui veulent accéder aux crédits immobiliers doivent donc avoir un minimum de points. Ce système de points sert aussi à déterminer le montant des crédits, les délais pour les rembourser et les taux d'intérêt annualisés, qui varient de 4% à 10%, dépendant des revenus des bénéficiaires et des types de crédits – les crédits cofinancés avec des institutions financières privées ont les taux d'intérêt les plus élevés. Les principaux crédits immobiliers offerts par l'INFONAVIT en 2013 étaient : le Crédito Infonavit (ou traditionnel), qui est limité à un montant maximum de 689 mille pesos plus l'épargne individuel du fonds du logement ; le Crédito Infonavit+Esta es tu Casa, qui est un crédit subventionné par la CONAVI, limité à un montant maximum de 393,7 mille pesos (plus l'épargne individuel du fonds du logement) et octroyé aux ayants droit qui ont un salaire mensuel de moins de 5 119 pesos ; le Crédito Conyugal, octroyé aux couples, dont tous les deux sont ayants droit de l'INFONAVIT, qui combine deux crédits traditionnels ; le Crédito Infonavit-Fovissste, octroyé aux couples, dont un est ayant droit de l'INFONAVIT et l'autre du FOVISSSTE, qui combine les crédits traditionnels des deux institutions et évite le tirage au sort pour recevoir les Créditos Tradicionales du FOVISSSTE ; les crédits InfonavitTotal et InfonavitTotalAG, qui sont similaires aux crédits traditionnels, mais offrant un montant maximum plus élevé puisqu'ils sont dirigés respectivement aux ayants droit qui ont des salaires mensuels d'entre 5 874 et 21 655 pesos, et de plus de 21 655 pesos ; les crédits Cofinavit Ingresos Adicionales, Cofinavit et CofinavitAG, dirigés respectivement aux ayants droit qui ont des salaires mensuels de moins de 7 874 pesos, de moins de 21 655 pesos et de plus de 21 655 pesos, et qui permettent d'obtenir des montants plus élevés que les crédits traditionnels puisqu'ils sont cofinancés avec des institutions financières privées – ils n'ont pas un montant limite maximum préétabli – ; et le programme Apoyo Infonavit, qui permet d'utiliser l'épargne individuel du fonds du logement comme garantie pour demander un crédit immobilier auprès d'une institution financière privée. Tous ces crédits, à l'exception du Crédito Infonavit+Esta es tu Casa, peuvent être redemandés une deuxième fois après le remboursement du premier crédit. Dans ce sens, l'INFONAVIT explique ouvertement que les crédits peuvent être utilisés pour acheter des maisons secondaires dans le Morelos, dans le Querétaro, dans les stations balnéaires, etc. Cf. INFONAVIT (2013, 2014).

⁵⁹ Dans le cas du FOVISSSTE, le prérequis commun à tous les crédits offerts est d'avoir reçu des contributions patronales au fonds du logement pendant un minimum de 18 mois, mais d'autres prérequis sont demandés selon le type de crédit. Les taux d'intérêt annualisés varient de 4% à environ 13%, dépendant des revenus des bénéficiaires et des types de crédits – les crédits cofinancés avec des institutions financières privées ont les taux d'intérêt les plus élevés. Les principaux crédits offerts par le FOVISSSTE sont : les Créditos Tradicionales, qui sont octroyés par tirage au sort et limités à un montant maximum de 869,9 mille pesos plus l'épargne individuel du fonds du logement ; les Créditos con Subsidio, subventionnés par la CONAVI, qui sont limités à un montant maximum de 362,5 mille pesos (plus l'épargne individuel du fonds du logement) et à un nombre de 1 500 par an, octroyés en ordre selon le moment de la demande aux ayants droit qui ne sont pas propriétaires de leur logement et qui gagnent moins de 5 318 pesos mensuels ; les Créditos Mancomunados, octroyés aux couples, dont tous les deux sont ayants droit du FOVISSSTE, qui combinent deux crédits traditionnels ; les Créditos Infonavit-Fovissste, déjà expliqués dans la note de bas de page précédente ; les Créditos Pensiona2, destinés aux retraités, qui sont limités à un montant maximum de 447,8 mille pesos (plus l'épargne individuel du fonds de logement) et à un nombre de deux mille par an, octroyés en ordre selon le moment de la demande ; et les crédits Alia2 Plus, Respalda2 et Nuevo FOVISSSTE en Pesos, qui sont tous les trois similaires, étant destinés aux ayants droit plus aisés, permettant d'éviter le tirage au sort et d'obtenir des montants plus élevés que les crédits traditionnels, puisqu'ils sont cofinancés avec d'autres institutions financières – ils n'ont pas un montant limite maximum préétabli. A la différence des crédits de l'INFONAVIT, les crédits du FOVISSSTE peuvent seulement être reçus une fois. Cf. http://www.fovissste.gob.mx/es/FOVISSSTE/Creditos_Hipotecarios (page consultée le 23 octobre 2014).

soient examinées pour accéder à une grande partie des crédits immobiliers, notamment à ceux qui sont cofinancés avec des institutions financières privées, ce qui a exclu les travailleurs à faibles revenus – ainsi, dans le cas de l'INFONAVIT, durant les années 1970 environ la moitié des bénéficiaires de crédits au niveau national avaient des revenus de moins de deux salaires minimums, tandis qu'au début des années 1990 cette proportion a baissé à 20% (cf. Cerdán, González et Velasco, 2006 ; González, 2006 ; Pardo, 2006 ; Puebla, 2010). Néanmoins, cette exclusion a été limitée avec la création de nouveaux types de crédits offerts par l'INFONAVIT et le FOVISSSTE, qui sont subventionnés par d'autres institutions publiques (notamment la CONAVI) et qui sont destinés aux ayants droit à faibles revenus (Cerdán, *et al.*, 2006 : 190-191 ; Pardo et Méndez, 2006 : 270-271 ; voir aussi les notes de bas de page 58 et 59).

En bref, les transformations dans le fonctionnement de l'INFONAVIT et du FOVISSSTE se sont traduites par l'accroissement de la participation du secteur privé au marché de crédits immobiliers à travers des programmes de cofinancement, et par l'octroi davantage de crédits aux ayants droit plus aisés – ces crédits étant auparavant octroyés surtout aux travailleurs à faibles revenus. Ces transformations ont favorisé le fait que les crédits immobiliers de l'INFONAVIT et du FOVISSSTE soient utilisés pour acheter des résidences secondaires dans les régions d'étude, comme nous l'illustrons dans la section suivante.

4.1.3 Les entreprises immobilières

Les autres acteurs clés de la gentrification, suivant l'approche du côté de la production, sont les différentes entreprises immobilières. Nous pouvons distinguer trois principaux types d'acteurs entrepreneuriaux immobiliers dans les régions d'étude : les lotisseurs, les cabinets d'architecture et les agences immobilières. Nous n'incluons pas les entreprises consacrées à la rénovation de logements, qui sont d'une grande importance dans les processus de gentrification dans les centres-villes, puisque la gentrification dans les municipalités d'étude est essentiellement de type *new-build*, c'est-à-dire le résultat de la construction de nouveaux bâtiments, et non de la rénovation de bâtiments anciens (voir le Chapitre 3).

Les lotisseurs achètent des terres – très fréquemment des parcelles agricoles –, les subdivisent dans des terrains destinés pour des logements, et viabilisent ces terrains

avec la construction de routes d'accès, le raccordement aux réseaux d'eau, électricité et assainissement, et parfois avec la construction de murs de clôture autour de l'ensemble de terrains pour créer des complexes résidentiels sécurisés. Ces lotisseurs vendent ensuite les terrains – souvent à travers des agences immobilières – à des cabinets d'architecture ou aux acheteurs finaux, qui embauchent à leur tour des cabinets d'architecture ou des architectes indépendants pour construire des maisons. Quant aux cabinets d'architecture, ils peuvent soit construire des maisons uniques, souvent à l'intérieur de complexes résidentiels sécurisés, soit édifier eux-mêmes des complexes résidentiels et bâtir des maisons en série à leur intérieur, fonctionnant donc à la fois comme des lotisseurs et des cabinets d'architecture. Les cabinets d'architecture vendent leurs maisons à travers leurs propres agents immobiliers ou recourent à des agences immobilières indépendantes ; de plus, ils embauchent parfois des agences de publicité pour mieux promouvoir leurs maisons et complexes résidentiels – à travers des panneaux et des affiches, des prospectus, et des annonces dans des journaux, des magazines, en ligne, et même à la radio et à la télévision locales. En ce qui concerne les agences immobilières, elles annoncent et vendent des terrains et des maisons neuves ou d'occasion, habituellement dans des complexes résidentiels sécurisés, fonctionnant comme des intermédiaires entre les acheteurs finaux et les vendeurs – des lotisseurs, des cabinets d'architecture, ou tout simplement des individus qui veulent vendre leurs terrains ou maisons.

Les entreprises immobilières qui sont actives dans les municipalités d'étude sont très nombreuses et diverses. Certaines sont basées dans le Morelos, principalement dans le corridor entre Cuernavaca et Cuautla,⁶⁰ et ont des projets ou portefeuilles immobiliers circonscrits surtout à cet état ; d'autres ont une présence dans différents états du pays et sont basées généralement à Mexico ; et certaines sont des entreprises internationales qui ont une présence dans tous ou pratiquement tous les états du pays, s'agissant essentiellement d'agences immobilières qui ont des franchises locales, comme Century 21, Coldwell Banker ou Re/Max.

Dans les municipalités d'étude, une grande partie des projets et des portefeuilles immobiliers des entreprises en question sont destinés à des habitants de classes

⁶⁰ Le dernier recensement économique (INEGI, 2009a), qui renvoie à des données collectées en 2008, indique l'existence de 31 entreprises consacrées à la construction résidentielle basées dans le Morelos, dont 24 dans la municipalité de Cuernavaca et le reste dans les municipalités de Cuautla, Yautepec et Tlayacapan. Ce recensement indique aussi l'existence de 155 agences immobilières, basées principalement dans les municipalités de Cuernavaca (62), Cuautla (39) et Yautepec (23) (INEGI, 2009a).

moyenne et aisée, et notamment à des personnes provenant de Mexico en recherche d'une résidence secondaire. D'ailleurs, nous avons observé durant notre travail de terrain qu'à la différence des personnes provenant de Mexico, qui recourent le plus souvent à des entreprises immobilières, les habitants originaires tendent à auto-construire leurs maisons ou à embaucher des maçons pour les faire construire.⁶¹

Nous illustrons tout d'abord, dans les paragraphes suivants, la spécialisation des agences immobilières dans le marché de l'immobilier de villégiature à travers les annonces de terrains et de logements dans les municipalités d'étude de l'entreprise Re/Max. Ensuite, nous étudions les types de cabinets d'architecture actifs dans les municipalités d'étude et nous exposons les projets d'un cabinet qui a édifié des complexes résidentiels dans la municipalité de Yautepec, illustrant également la spécialisation dans le marché de l'immobilier de villégiature.⁶²

En septembre 2014, l'agence immobilière Re/Max⁶³ annonçait la vente de 58 propriétés dans les municipalités d'étude – 12 à Jiutepec, 19 à Yautepec et 27 à Tlayacapan. Ces propriétés comprenaient 15 terrains à bâtir, dont 14 dans des complexes résidentiels, et 43 maisons, dont 38 dans des complexes résidentiels. Les terrains à bâtir avaient des superficies qui allaient de 267 m² à 2 828 m². Plus précisément, 13 terrains avaient entre 267 m² et 600 m², un terrain avait 697 m², et l'autre avait 2 828 m². Les prix des terrains variaient de 427 mille pesos à 1,9 millions de pesos,⁶⁴ et de 700 à 2 583 pesos par mètre carré – les 13 terrains restants avaient des prix d'entre 1 500 et deux mille pesos par mètre carré.

Quant aux maisons annoncées par Re/Max, la plus petite avait une surface habitable de 75 m² et était sur un terrain de 80 m², partageant cependant des jardins et une piscine avec d'autres maisons puisqu'elle se situait dans un complexe résidentiel, tandis que la plus grande, selon la surface habitable, avait 1 057 m² et était sur un terrain de 4 548 m² ; toutefois, la maison avec le terrain le plus grand – de 20 mille mètres

⁶¹ Le recensement général de 2010 nous indique trois formes d'acquisition des logements habités dans les municipalités d'étude, confirmant l'importance de l'auto-construction et de la construction par instruction des propriétaires. Ainsi, à Jiutepec, 28,1% des logements ont été auto-construits par les propriétaires, 31,6% ont été faits construits par instruction des propriétaires, et 37,5% des logements ont été achetés déjà construits ; à Yautepec, ces catégories ont représenté respectivement 48,5%, 30,8% et 17,1% des logements ; et à Tlayacapan, 47,3%, 37,6% et 4,5% (INEGI, 2010a).

⁶² Nous n'abordons pas ici le cas des lotisseurs, l'autre acteur entrepreneurial fondamental. Néanmoins, ce type d'acteur est analysé par E. Martínez *et al.* (2015), en particulier dans le cas du complexe résidentiel Lomas de Cocoyoc, situé entre les municipalités de Yautepec et Atlatlahucan.

⁶³ Cf. <http://www.remax.com.mx> (page consultée le 12 septembre 2014).

⁶⁴ Un million de pesos équivaut à environ 59 mille euros, le taux de change étant généralement proche de 17 pesos pour un euro.

carrés – avait une surface habitable de 200 m². Des 44 maisons, 16 avaient des terrains de moins de 300 m², neuf avaient des terrains d’entre 300 m² et moins de 500 m², trois d’entre 700 m² et moins de mille mètres carrés, et 14 avaient des terrains de mille mètres carrés ou plus. Notons que toutes les maisons annoncées avaient des jardins – étant partagés avec d’autres maisons dans quatre cas –, 25 avaient des piscines – partagées dans six cas –, et sept avaient des courts de tennis – partagés dans cinq cas. Les prix des maisons variaient de 950 mille pesos à 24 millions de pesos, dont deux avaient des prix inférieurs à 1,5 millions de pesos, 19 avaient des prix d’entre 1,5 et moins de deux millions, trois d’entre deux et moins de trois millions, six d’entre trois et moins de cinq millions, sept d’entre cinq et huit millions, et six avaient des prix de plus de huit millions de pesos.

Ces propriétés annoncées par Re/Max étaient proposées principalement à des habitants de classes moyenne et aisée, et notamment à des personnes provenant de Mexico en recherche d’une résidence secondaire (ou d’un terrain pour faire construire une résidence secondaire). Ceci est rendu évident non seulement par les caractéristiques des propriétés, que nous venons d’exposer, mais aussi par les annonces elles-mêmes, comme le montrent les transcriptions suivantes : « Complexe résidentiel privé avec seulement 38 lotissements, installations souterraines, jardin central, rues goudronnées, puits. Sur le flanc de la montagne du Tepozteco, à 15 minutes de Oaxtepec. Complètement terminé et clôturé, à 45 minutes du District Fédéral. Maison de style mexicain moderne, aménagements intérieurs de haute qualité, excellent projet sur un seul étage, grand jardin privé et jardin commun. Idéal pour les week-ends. » ; « Belle résidence dans la meilleure zone de Yautepec, à seulement une heure de Mexico. Splendide jardin avec une piscine, confortable terrasse, cabine de gardiennage, grand stationnement pour 10 voitures, excellent état de conservation, voûtes catalanes, chambre principale avec jacuzzi. Entrepôt et deux citernes. » ; « Très belle maison à Yautepec avec un magnifique jardin avec des arbres fruitiers, une grande *palapa*,⁶⁵ une terrasse avec une vue sur la piscine et le jardin. La maison est d’un seul étage. Excellente option pour des vacances, pour se reposer ou aussi pour les amoureux de la nature. » ; « Splendide résidence qui peut être extraordinaire pour les week-ends et les vacances, avec d’excellents espaces et de belles voûtes catalanes dans chaque zone. Sols couverts de carreaux de porcelaine, colonnes recouvertes de briques de style mexicain

⁶⁵ Une paillote sans murs, au toit de feuilles de palmier, typique des stations balnéaires au Mexique.

moderne. Confortable maison de campagne avec un grand jardin, une piscine, un jacuzzi, et d'agréables terrasses. Elle dispose d'un logement séparé qui peut héberger des parents ou des invités, qui a une cuisinette, une salle de bains complète, un salon et un petit patio. La résidence a aussi un grand bureau qui peut s'utiliser de diverses manières et un entrepôt. Résidence d'été dans laquelle tu pourras jouir de beaux moments en famille. »

Les cabinets d'architecture qui ont des projets immobiliers dans les municipalités d'étude sont aussi axés fondamentalement sur le marché de l'immobilier de villégiature. Il y a deux principaux types de cabinets d'architecture présents dans les municipalités d'étude. Un premier type est constitué de petits cabinets ou d'architectes indépendants, qui sont souvent embauchés directement par les occupants finaux des terrains, voulant se faire construire des maisons personnalisées. Les maisons les plus grandes et luxueuses sont généralement conçues et édifiées par ce type d'acteur.

L'autre type est constitué de cabinets d'architecture grands et moyens qui réalisent des projets immobiliers plus massifs et clé en main, notamment des complexes résidentiels avec des maisons construites en série et avec des aménagements communs (jardins, piscines, courts de tennis, etc.). Ces derniers lotissements sont très divers, pouvant contenir moins d'une dizaine jusqu'à plusieurs centaines de maisons. Ces maisons construites en série sont généralement moins luxueuses que les maisons de campagne personnalisées et elles sont destinées plutôt à des habitants de classe moyenne, notamment à des habitants provenant de Mexico en recherche d'une résidence secondaire, comme nous le montrons dans les paragraphes suivants. Notons que ces maisons construites en série sont apparues dans les municipalités d'étude il y a environ 15 ans et sont devenues une des principales formes de construction résidentielle.

Nous pouvons avoir des informations sur les cabinets d'architecture qui offrent des logements nouveaux dans les municipalités d'étude grâce au Registre unique de logements (Registro Único de Vivienda, ou RUV) de la CONAVI.⁶⁶ Ainsi, en septembre 2014, le RUV enregistrait 32 cabinets d'architecture différents qui offraient des logements nouveaux dans les municipalités d'étude, dont sept à Jiutepec, 24 à Yauatepec et trois à Tlayacapan (deux cabinets offraient chacun des logements dans deux des municipalités d'étude). À l'exception de trois cabinets d'architecture, qui vendaient plusieurs maisons uniques, tous offraient des logements construits en série dans des

⁶⁶ La CONAVI présente l'offre de logements du RUV dans une carte numérique, disponible sur : <http://sig.ruv.org.mx> (page consultée le 13 septembre 2014).

complexes résidentiels. Le nombre de ces complexes résidentiels était de 54, dont 15 se localisaient à Jiutepec, 37 à Yautepec et deux à Tlayacapan – plusieurs cabinets d’architecture avaient donc construit deux ou plus complexes résidentiels dans les municipalités d’étude.

Il est important de noter que beaucoup de ces cabinets d’architecture, notamment les plus grands, donnent à leurs clients la possibilité d’acheter les maisons avec des crédits d’institutions publiques telles que l’INFONAVIT et le FOVISSSTE. En collationnant l’offre de logements du RUV avec l’offre de logements qui peuvent s’acheter avec des crédits immobiliers de l’INFONAVIT et du FOVISSSTE – exposé sur leurs sites internet⁶⁷ –, nous avons observé que 24 des 32 cabinets d’architecture qui vendaient des logements nouveaux dans les municipalités d’étude acceptaient des crédits de ces deux institutions. Ces crédits pouvaient ainsi s’utiliser pour acheter des maisons dans 42 des 54 complexes résidentiels. De ces 24 cabinets d’architecture, 10 vendaient des logements à Jiutepec, 12 à Yautepec et deux à Tlayacapan. Illustrons la spécialisation dans le marché de l’immobilier de villégiature de ces cabinets d’architecture à travers les projets d’une entreprise, qui vendait des logements à Yautepec.

Promotora Habitacional Zapata, ou HABIZA, est un des plus importants cabinets d’architecture dans l’état de Morelos. Basée à Cuernavaca et fondée il y a 15 ans, HABIZA avait déjà inauguré 25 complexes résidentiels dans l’état de Morelos en 2014, tous avec des maisons construites en série.⁶⁸ En septembre 2014, le RUV enregistrerait, dans la municipalité de Yautepec, cinq projets immobiliers de HABIZA avec des maisons encore en vente, dont quatre près de la localité d’étude de Oacalco – nommés Residencial Oacalco, Residencial Oacalco III, Villas Oacalco et Villas Oacalco II⁶⁹ – et l’autre près de la localité de Oaxtepec – nommé Rinconada Oaxtepec –, situé au nord-est de la municipalité de Yautepec et à moins de huit kilomètres de la localité de Tlayacapan. Notons que HABIZA accepte la plupart des crédits de l’INFONAVIT et du FOVISSSTE.⁷⁰

Chaque complexe résidentiel de HABIZA est constitué de maisons construites en série, mais qui diffèrent modiquement d’un complexe résidentiel à un autre. Ainsi,

⁶⁷ Cf. <http://siov.fovisste.com.mx/SIOV/cgi-bin/Oferta/OfertaPublicacion.aspx>; et <http://contacto.infonavit.org.mx> (pages consultées le 23 septembre 2014).

⁶⁸ Cf. <http://www.habiza.com> (page consultée le 18 septembre 2014).

⁶⁹ Ces trois derniers complexes résidentiels ont été renommés par HABIZA, s’appelant désormais Villas Oacalco Almendros, Villas Oacalco Fresnos et Villas Oacalco Laureles.

⁷⁰ Cf. <http://www.habiza.com/creditos.htm> (page consultée le 24 octobre 2014).

selon le RUV, les maisons de HABIZA en vente à Yautepec ont des surfaces habitables qui vont de 102 m² à 137 m², et les prix, en septembre 2014, variaient de 873 mille à 1,5 millions de pesos. Les maisons dans les complexes résidentiels de HABIZA sont organisées en plusieurs agglomérats, chacun avec une piscine et des jardins communs à son centre. D'autre part, deux des complexes résidentiels en question ont des courts de tennis collectifs. Le nombre de maisons dans ces complexes résidentiels varie de 32, regroupées en quatre agglomérats, jusqu'à 192, regroupées en six agglomérats.

Dans la Figure 9 nous montrons une image satellite des complexes résidentiels Residencial Oacalco (124 maisons regroupées en 14 agglomérats) et Residencial Oacalco III (32 maisons regroupées en quatre agglomérats), qui permet d'observer l'organisation spatiale et les aménagements communs de ces deux complexes résidentiels – notamment des jardins, des piscines et un court de tennis (situé dans le coin supérieur gauche de l'image). De son côté, nous montrons dans la Figure 10 une copie d'un prospectus annonçant les maisons du complexe résidentiel Residencial Oacalco III. L'intitulé du prospectus – « Un oasis à la lisière du Tepozteco⁷¹ » – et la devise de l'entreprise située en bas du prospectus – « HABIZA... ta maison dans le Morelos » – sont très suggestifs de la spécialisation dans le marché de l'immobilier de villégiature.

⁷¹ Rappelons que le Tepozteco est une chaîne de montagnes présente surtout dans les municipalités de Tepoztlán, Tlayacapan, ainsi que dans le nord de Yautepec

Figure 9. Image satellite des complexes résidentiels Residencial Oacalco et Residencial Oacalco III (date de l'image : 11/01/2014).



Source : Google Earth. Réalisé avec QGIS 2.4.

Les descriptions des projets immobiliers de HABIZA, disponibles sur son site internet, sont aussi intéressantes puisqu'elles soulignent les caractéristiques d'intimité, de sécurité, de proximité de Cuernavaca et de Tepoztlán (un village touristique), ainsi que les aménagements des complexes résidentiels. Transcrivons la description de Villas Oacalco : « Villas Oacalco est un splendide projet immobilier réalisé au cœur du Morelos, à 20 minutes de Cuernavaca et à 15 minutes du Pueblo Mágico de Tepoztlán. Ce projet a été conçu de façon innovatrice, cherchant préserver la plus grande intimité possible pour ses habitants, raison pour laquelle les maisons sont regroupées en agglomérats, chacun avec une piscine, une *palapa* et des jardins, ainsi qu'avec des espaces de stationnement pour chaque maison et des espaces pour des visiteurs. De plus, le complexe vous offre la plus grande sécurité possible, ayant un seul accès avec une cabine de gardiennage qui opère 24 heures sur 24. »

Figure 10. Prospectus annonçant les maisons du complexe résidentiel Residencial Oacalco III.



Lors de notre séjour dans le Morelos en 2012, nous avons précisément habité dans le Residencial Oacalco III pendant plusieurs mois. A ce moment, presque toutes les maisons avaient déjà été vendues. Ayant eu des conversations avec les habitants de ce complexe résidentiel, nous nous sommes rendu compte que la quasi-totalité provenait de Mexico et utilisait les maisons comme des résidences secondaires durant les week-ends et les vacances. D'ailleurs, seules deux maisons étaient utilisées de façon permanente, dont une par un couple de personnes retraitées provenant de Mexico, et l'autre par une femme qui étudiait à Cuernavaca.

Pour terminer, notons quelques aspects des acteurs entrepreneuriaux qui renvoient à des éléments de la littérature sur la gentrification que nous avons exposés dans le chapitre précédent. Tout d'abord, les différentes annonces des cabinets d'architecture et des agences immobilières nous rappellent les idées de Darren Smith (1998) – qui étudie la gentrification rurale anglaise –, en particulier le fait que les entreprises immobilières exploitent et encouragent les conceptions idylliques de la ruralité pour commercialiser des espaces et des logements gentrifiés. Dans nos municipalités d'étude, comme nous l'avons illustré, les annonces des entreprises immobilières décrivent la proximité des villages pittoresques (notamment Tepoztlán et Tlayacapan), la proximité de la chaîne de montagnes du Tepozteco, l'intimité et la

tranquillité, l'amplitude des espaces, l'existence d'arbres fruitiers et d'autres caractéristiques naturelles, la sécurité, et les agréments qui sont plus difficilement accessibles dans des logements en ville, comme les jardins, les piscines et les équipements sportifs extérieurs. L'exploitation et l'encouragement des conceptions idylliques de la ruralité sont aussi réalisés par l'Etat, comme nous l'avons noté dans la section précédente.

D'autre part, l'importance croissante des projets immobiliers massifs clé en main, constitués de maisons construites en série, converge aussi avec ce que décrit Darren Smith. Rappelons que cet auteur explique l'existence de deux étapes dans la gentrification rurale, une première étant menée directement par les gentrificateurs qui s'occupent de rénover ou de bâtir des logements, et une deuxième étant conduite par des acteurs commerciaux – profitant de la convoitise pour les espaces créée par ces premiers gentrificateurs – qui vendent des produits terminés à des « gentrificateurs clients ». Une tendance similaire est à l'œuvre dans les municipalités d'étude, puisque la construction et la vente de logements gentrifiés est de plus en plus le produit de grands acteurs commerciaux – les cabinets d'architecture grands et moyens et les agences immobilières, dont beaucoup sont internationales – et non tellement le résultat de gentrificateurs qui s'occupent eux-mêmes d'acheter des terrains et d'embaucher de petits cabinets d'architecture ou des architectes indépendants pour construire des maisons personnalisées.

Cette tendance est liée à l'existence de deux groupes différents de gentrificateurs dans le Morelos : d'un côté, les gentrificateurs de classe moyenne qui tendent à acheter des maisons clés en main construites en série, et de l'autre, les gentrificateurs plus aisés qui achètent ou font construire des maisons plus personnalisées et luxueuses. Cette différenciation des gentrificateurs nous rappelle encore une fois les idées de Darren Smith, qui observe une différenciation spatiale des types de gentrification ainsi qu'une « géographie des gentrificateurs ». Nous abordons plus amplement cette différenciation des gentrificateurs dans les pages qui suivent.

4.2 Les facteurs et les acteurs du côté de la consommation

Rappelons que, selon l'approche du côté de la consommation, la gentrification s'explique essentiellement par la demande de logements par des consommateurs de

classes moyenne et aisée – des classes qui s’élargiraient avec la tertiarisation des économies –, qui ont la possibilité de développer leur disposition esthétique et qui sont très sensibles aux statuts sociaux et aux tendances dans la consommation. Dans le cas de la gentrification rurale, cela se traduirait par la demande de logements confortables, dans des lieux tranquilles, intimes et sûrs, où habitent des personnes semblables (en termes culturels et socio-économiques), avec des espaces ouverts, des attraits d’ordre esthétique (vues panoramiques, boisés, villages pittoresques, etc.), et des aménagements qui sont difficilement accessibles dans des logements en ville, par exemple des piscines et des jardins. Dans la littérature sur la gentrification, les idéaux qui expriment l’attraction pour la campagne sont surnommés l’idylle rurale, qui, comme nous l’avons noté dans la sous-partie précédente, est souvent promue et exploitée par les entreprises immobilières et même par l’Etat. Toutefois, l’idylle rurale ne peut pas être considérée comme un pur produit de la publicité.

Dans cette sous-partie nous explorons les facteurs et les acteurs fondamentaux qui, selon la perspective du côté de la consommation, expliquent les processus de gentrification dans les régions d’étude, à savoir l’accroissement des classes moyenne et aisée mexicaines et leur importance significative dans le District Fédéral – d’où provient la grande majorité des villégiateurs qui arrivent dans le Morelos – ; les deux grands types de gentrificateurs, dont un appartient à la classe moyenne et l’autre à la classe aisée ; et la perception d’une idylle rurale, partagée par les membres de ces deux classes sociales, qui encouragerait la demande de logements gentrifiés – notamment de résidences secondaires – dans les zones rurales et urbaines du Morelos.

4.2.1 La croissance des classes moyenne et aisée

Rappelons que Neil Smith (1996 : 93), tout en reconnaissant la transformation de la structure occupationnelle liée à la tertiarisation, affirme que les classes moyennes, loin de s’accroître, se réduisent dans un grand nombre de pays à partir des années 1980, ce qui impliquerait que les facteurs du côté de la production, et non ceux du côté de la consommation, sont la cause fondamentale de la gentrification. Analysons dans les pages qui suivent les grandes tendances dans la structure des classes sociales au Mexique, et testons l’hypothèse d’une croissance des classes moyenne et aisée, ainsi

que l'hypothèse d'une importance significative des classes moyenne et aisée dans le District Fédéral.

Diverses études ont été réalisées au sujet de la distribution des revenus et de l'évolution des classes sociales au Mexique. Une des recherches qui aborde la plus longue période est celle de Miguel Székely (2005), qui analyse la pauvreté et la disparité des revenus dans le pays entre 1950 et 2004, essentiellement à partir de différentes enquêtes sur les revenus et les dépenses des ménages.⁷² Pour calculer la pauvreté au long de cette période, l'auteur (Székely, 2005) utilise les seuils de pauvreté que le gouvernement mexicain a commencé à délimiter à partir de 2002 : le seuil de pauvreté alimentaire – correspondant au manque de revenus suffisants pour acquérir le panier alimentaire de base pour chaque membre du foyer – ; le seuil de pauvreté de capacités – correspondant au manque de revenus suffisants pour acquérir le panier alimentaire de base et pour réaliser le minimum d'investissements en éducation et santé pour chaque membre du foyer – ; et le seuil de pauvreté patrimoniale – correspondant au manque de revenus suffisants pour acquérir le panier alimentaire de base, pour réaliser le minimum d'investissements en éducation et santé, et pour procurer les minimums indispensables en logement, vêtements et transport, pour chaque membre du foyer. Plus précisément, Székely (2005) reprend les valeurs des seuils de pauvreté de 2004 et les utilise pour les années d'étude précédentes en les déflatant avec les indices des prix à la consommation. Nous ne reproduisons ci-dessous que les données de Székely sur la pauvreté patrimoniale.

D'autre part, Székely (2005) délimite deux classes sociales, les riches et la classe moyenne. L'auteur calcule le pourcentage de riches en reprenant la méthodologie qu'il présente dans une autre publication (Székely, 1998 : 10, 251-256), qui consiste à établir un seuil de richesse à une valeur de 4,5 fois le seuil de pauvreté modérée de 1992 – un seuil de pauvreté défini par l'auteur, mais qui est pratiquement identique au seuil de pauvreté de capacités défini par le gouvernement à partir de 2002. Székely (2005) utilise ce seuil de richesse de 1992 et l'utilise pour les autres années d'étude en déflatant sa valeur avec les indices des prix à la consommation. Le seuil de richesse est fixé à cette valeur puisque c'est à partir de ce montant que les sources de revenus des foyers montrent un changement significatif, particulièrement en ce qui concerne l'importance croissante des revenus financiers (Székely, 1998 : 256). Le pourcentage correspondant à

⁷² Székely (2005) présente des données pour les années de 1950, 1956, 1958, 1963, 1977, 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 et 2004.

la classe moyenne, de son côté, est calculé en soustrayant de 100 le pourcentage de riches et le pourcentage de personnes en situation de pauvreté patrimoniale (Székely, 2005).

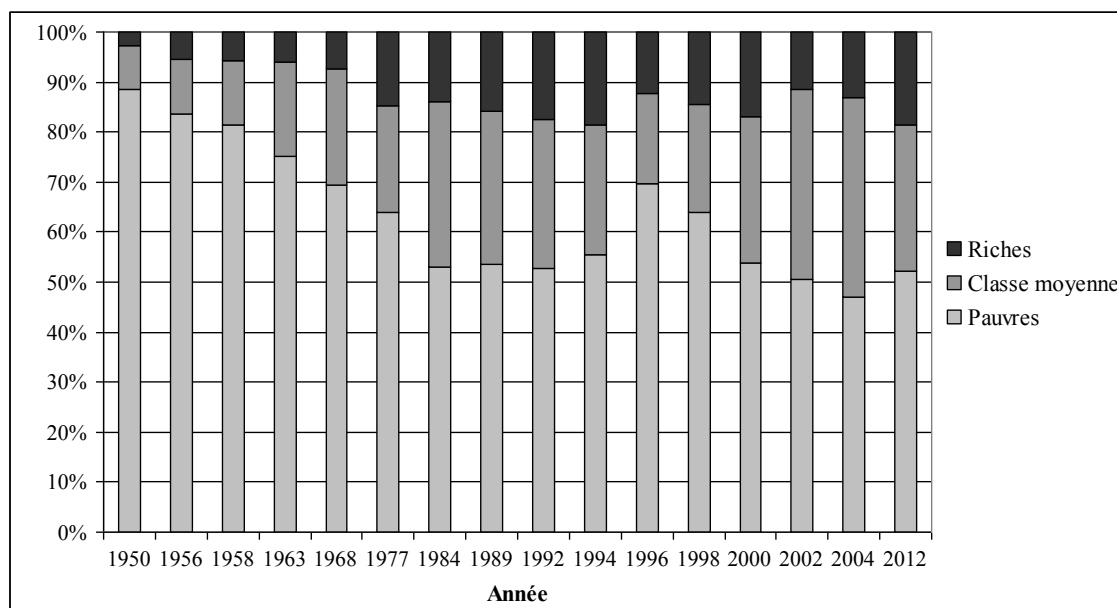
Les résultats de l'étude de Székely (2005) montrent que la pauvreté patrimoniale, en termes relatifs, a amplement chuté entre 1950 et 1992, malgré un petit revers dans les années 1980 lié à la crise économique dans cette décennie (la crise de la dette) ; ensuite, qu'elle a augmenté en 1994 et particulièrement en 1996, en raison de la crise économique de 1994-1995 (surnommée « l'effet Tequila ») ; et finalement, qu'elle a décliné à partir de ce moment-là. Ainsi, le pourcentage de la population en situation de pauvreté patrimoniale en 1950 aurait été de 88,4%, diminuant progressivement jusqu'à 53% en 1984, augmentant modiquement à 53,5% en 1989, puis redescendant à 52,6% en 1992, s'accroissant à 69,6% en 1996, et baissant finalement à 47% en 2004, son point le plus bas dans la période d'étude (Székely, 2005). Toutefois, en termes absolus, le nombre de pauvres n'aurait pas cessé de s'accroître entre 1950 et 1996, passant de 23,9 millions à 66,2 millions de personnes, puis aurait commencé à baisser à partir de cette dernière année – en 2004, il y aurait eu 49,6 millions de personnes en situation de pauvreté patrimoniale (Székely, 2005).

La réduction du pourcentage de personnes en situation de pauvreté s'est traduite par une croissance significative de la classe moyenne ainsi que des riches. Ainsi, la classe moyenne représentait, selon Székely (2005), à peine 9% de la population en 1950 et s'est accrue à 40% en 2004, tandis que les riches représentaient 2,6% de la population en 1950 et 13% en 2004. L'auteur (Székely, 2005) note cependant que la classe moyenne a connu une contraction dans les deux dernières décennies du XXe siècle, tout d'abord entre 1984 et 1994, liée à un accroissement des pauvres et surtout des riches – la part des pauvres dans la population totale est passée de 53% à 55,6%, celle des riches de 13,9% à 18,6%, et celle de la classe moyenne a baissé de 33,1% à 25,8% –, puis entre 1994 et 1996, liée à un accroissement des pauvres – leur part dans la population totale a augmenté à 69,6%, comme nous l'avons déjà noté, tandis que la part des riches a baissé à 12,4%, et celle de la classe moyenne a chuté à 18%. Néanmoins, selon Székely (2005), à partir de 1996 la classe moyenne s'est accrue nouvellement, atteignant en 2004, réitérons-le, 40% de la population, son point le plus élevé dans la période d'étude, ce qui est lié à la diminution du pourcentage de pauvres (représentant 47% en 2004), tandis que celui des riches a stagné (représentant 13% en 2004).

Notons toutefois qu'un nouvel accroissement du nombre et du pourcentage de pauvres a eu lieu à partir de 2006, ce qui s'explique en grande partie par la crise économique mondiale de 2008-2009. Ainsi, selon le Conseil national d'évaluation de la politique de développement social (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, ou CONEVAL), qui est l'institution publique chargée de calculer les données officielles sur la pauvreté au Mexique – le faisant essentiellement à partir des résultats des Enquêtes sur les revenus et les dépenses des ménages (Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, ou ENIGH) –, la pauvreté patrimoniale a continué à baisser jusqu'en 2006, mais a commencé à grimper à partir de cette année-là. Ainsi, la pauvreté patrimoniale a touché 42,9% de la population en 2006, 47,8% en 2008, 51,5% en 2010 et 52,3% en 2012 – soit 61,4 millions de personnes (CONEVAL, 2014b). Les taux de pauvreté actuels – suivant le seuil de pauvreté patrimoniale du CONEVAL – sont donc similaires à ceux qui existaient durant la décennie de 1980.

Nous pouvons nous appuyer sur la méthodologie de Székely (1998, 2005) pour calculer le pourcentage de la population mexicaine en 2012 selon les trois classes sociales mentionnées auparavant, utilisant les données de l'ENIGH de 2012 (INEGI, 2012a) ainsi que les données du CONEVAL (2014b) sur la population en situation de pauvreté patrimoniale. Notons que pour calculer le pourcentage de riches nous avons établi un seuil de richesse d'une valeur de 4,5 fois le seuil de pauvreté de capacités de 2012, déterminé par le CONEVAL (2014c) – comme nous l'avons noté plus haut, ce dernier seuil de pauvreté est pratiquement identique à celui utilisé par Székely pour calculer son seuil de richesse. Ainsi, la part de la population en situation de pauvreté patrimoniale en 2012 a été de 52,3%, la part de la population riche a été de 18,6%, tandis que le 29,1% restant correspond à la population de classe moyenne. En comparaison, rappelons que ces trois classes sociales représentaient respectivement, en 2004, 47%, 13% et 40% de la population (Székely, 2005). Ces données nous parlent donc d'une diminution de la classe moyenne durant la deuxième moitié de la décennie de 2000 et durant les deux premières années de la décennie de 2010, liée à l'accroissement des pauvres ainsi que des riches. Dans la Figure 11 nous montrons les pourcentages de la population mexicaine correspondant aux trois classes sociales mentionnées, calculés par Miguel Székely pour diverses années comprises entre 1950 et 2004, et calculés par nous-mêmes pour l'année 2012 à partir des données de l'ENIGH et du CONEVAL.

Figure 11. Pourcentage de la population mexicaine correspondant aux pauvres, à la classe moyenne et aux riches, selon la méthodologie de Székely, 1950-2012.



Sources : Székely (1998, 2005) ; INEGI (2012a) ; CONEVAL (2014b, 2014c).

Nous pouvons aussi présenter les pourcentages de personnes appartenant aux trois classes sociales dans les différents états du pays. Pour faire ceci nous avons repris des données de 2010, puisque le CONEVAL ne désagrège ses calculs sur la pauvreté par état que pour les années 1990, 2000 et 2010. Il est important de noter que le District Fédéral était, en 2010, l'état avec le pourcentage le plus réduit de personnes en situation de pauvreté patrimoniale, 31,7%, contre 51,3% au niveau national – dans le cas du Morelos, ce pourcentage a été de 44,8% (CONEVAL, 2014a). Quant au calcul du pourcentage de riches dans chaque état, nous suivons la méthodologie que nous venons de décrire dans le paragraphe précédent, utilisant des données de l'ENIGH de 2010. Ainsi, l'état avec le pourcentage de riches le plus élevé en 2010 a été le District Fédéral, avec 33,8%, à la différence de 18,4% au niveau national – dans le cas du Morelos, ce pourcentage a été de 17,6% (INEGI, 2010b). La classe moyenne représentait de cette façon, en 2010, 34,5% de la population du District Fédéral – étant le onzième état (d'un total de 32 états) selon l'importance relative de la classe moyenne –, tandis qu'au niveau national elle représentait 30,3% de la population et 37,6% dans le cas du Morelos. En termes absolus, le District Fédéral était également le premier état selon le nombre de riches, avec environ trois millions de personnes en 2010, et le deuxième état selon le nombre de personnes de classe moyenne, avec 3,1 millions, après l'état de Mexico, qui comptait cinq millions (INEGI, 2010b).

Des critiques de la méthodologie proposée par Miguel Székely (2005) pour calculer les classes sociales peuvent cependant être formulées, et concernent surtout les valeurs des seuils de pauvreté et de richesse. Tout d'abord, le seuil de pauvreté patrimoniale est assez « avare » pour un pays à revenu moyen comme le Mexique, ce qui implique l'inclusion dans la classe moyenne de personnes qui gagnent juste assez pour s'en sortir.⁷³ Ainsi, le seuil de pauvreté patrimoniale établi par le CONEVAL (2014c) en septembre 2014 était de seulement 2 613,3 pesos par personne et par mois dans les milieux urbains (les localités de plus de 15 mille personnes) et de 1 757,6 pesos dans les milieux ruraux, soit environ 154 et 103 euros par mois, ou 7 et 4,7 euros par jour, respectivement. D'autre part, le seuil de richesse délimité par Székely (2005) est aussi très bas, ayant comme résultat des pourcentages considérablement élevés de personnes riches, surtout à partir de l'année 1977. De cette façon, ce seuil de richesse en septembre 2014, correspondant à 4,5 fois la valeur du seuil de pauvreté de capacités du CONEVAL (2014c), était d'à peine 7 188,7 pesos par personne et par mois dans les milieux urbains et de 5 153,1 pesos dans les milieux ruraux, soit environ 423 et 303 euros par mois, ou 19,2 et 13,8 euros par jour, respectivement.

Néanmoins, considérant que Székely (2005) analyse une période assez longue, l'utilisation de seuils de pauvreté et de richesse modiques est compréhensible – autrement, les pourcentages de riches et de la classe moyenne seraient négligeables dans les premières années de l'étude, lorsque l'énorme majorité de la population mexicaine était encore pauvre. D'autre part, la modification des seuils de pauvreté et de richesse change assez peu les grandes tendances et situations des classes sociales que nous avons observées à partir de l'étude et de la méthodologie de Székely. Ainsi, il est clair que la pauvreté a largement chuté dans la deuxième moitié du XXe siècle et dans les premières années du XXIe siècle, mais il est aussi évident que les crises économiques récurrentes qui font leur apparition à partir des années 1980 produisent un rebondissement de la pauvreté à certains intervalles. Cette chute de la pauvreté s'est traduite par la croissance significative des classes moyenne et aisée depuis 1950, qui sont toutefois aussi affectées par les crises économiques récurrentes depuis les années 1980, bien que ces crises semblent toucher davantage la classe moyenne que les riches. D'autre part, il est clair que le District Fédéral représente un des états du pays avec le pourcentage le plus bas de

⁷³ D'importantes critiques de la méthodologie utilisée par le gouvernement pour calculer les seuils de pauvreté, qui sont effectivement très bas, peuvent se trouver dans de nombreux travaux de Araceli Damián et Julio Boltvinik (*e.g.* Damián et Boltvinik, 2003).

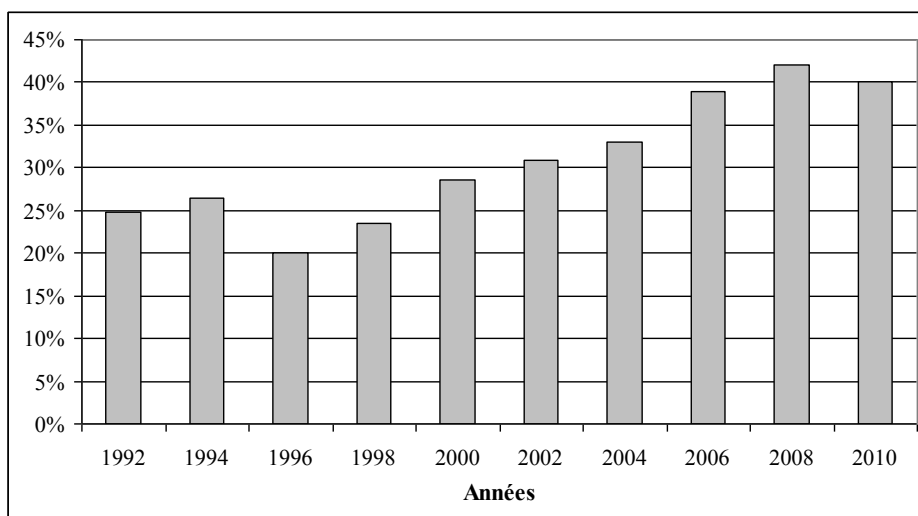
pauvres et le plus haut de riches, ainsi qu'un des états avec le nombre le plus élevé de personnes de classes moyenne et aisée.

D'autres recherches utilisant des méthodologies différentes arrivent d'ailleurs à des conclusions générales similaires. Une de ces recherches est celle réalisée par Luis López et Eduardo Ortiz (2014), qui analysent l'évolution de la classe moyenne au Chili, au Mexique et au Pérou, entre 1992 et 2010. Ces auteurs proposent une définition de la classe moyenne comme étant constituée des foyers qui gagnent entre 10 et 50 dollars par personne et par jour.

La décision de López et Ortiz (2014) d'établir un seuil inférieur de 10 dollars s'explique par le fait que c'est à partir de ce revenu que les foyers ont de faibles probabilités de tomber dans la pauvreté – utilisant le seuil de pauvreté de quatre dollars par personne et par jour, recommandé par la Banque Mondiale pour faire des comparaisons entre les pays d'Amérique latine. Plus spécifiquement, López et Ortiz (2014) calculent, à partir de différentes enquêtes longitudinales, une probabilité maximale de 10% de tomber dans la pauvreté – une probabilité qui est associée à un revenu d'environ 10 dollars par personne et par jour dans les trois pays d'étude. La décision des auteurs d'établir un seuil supérieur de la classe moyenne de 50 dollars, pour sa part, s'explique par le fait qu'il s'agit du revenu par personne et par jour des foyers situés dans les derniers percentiles de revenus dans les pays d'étude – du percentile 97 dans le cas du Mexique, en 2010. Notons que les valeurs du seuil inférieur et surtout du seuil supérieur de la classe moyenne délimitée par López et Ortiz (2014) sont plus élevées que celles utilisées par Székely (2005), permettant d'éviter non seulement l'inclusion de foyers qui gagnent juste assez pour s'en sortir, mais aussi l'exclusion de foyers de la classe moyenne supérieure.

Selon leur méthodologie, la classe moyenne mexicaine a représenté 24,8% des foyers en 1992, baissant à 20% en 1996, à la suite de la crise économique de 1994-1995, puis s'accroissant à 42% des foyers en 2008, mais montrant une modique réduction à partir de cette dernière année, à la suite de la crise économique mondiale de 2008-2009 – en 2010, la classe moyenne a représenté 40,1% des foyers. L'étude de López et Ortiz (2014) suggère ainsi que la classe moyenne a continué de s'accroître durant les décennies de 1990 et 2000, malgré des revers partiels en 1996 et 2010. Nous montrons dans la Figure 12 les résultats de l'étude de López et Ortiz (2014) pour le cas du Mexique.

Figure 12. Pourcentage de foyers de classe moyenne au Mexique, selon la méthodologie de López et Ortiz, 1992-2010.



Source : López et Ortiz (2014).

Nous pouvons reprendre la méthodologie de López et Ortiz pour calculer le pourcentage de foyers de classe moyenne dans les différents états du Mexique – nous utilisons les données de l’ENIGH de 2010, comme pour nos calculs par état suivant la méthodologie de Székely. Ainsi, les cinq états avec les pourcentages les plus élevés de foyers de classe moyenne ont été la Basse Californie du Sud (62,1%), le Nuevo León (60,5%), le Quintana Roo (57,1%), le Colima (57,1%) et le District Fédéral, avec 55,3% – dans le Morelos, les foyers de classe moyenne représentaient 43,9%, tandis qu’au niveau national ils représentaient 40,1%, comme nous l’avons déjà noté. Nous pouvons aussi calculer le pourcentage de foyers qui avaient un revenu par personne et par jour de plus de 50 dollars, c’est-à-dire les foyers aisés. Dans ce cas, le District Fédéral a été l’état avec le pourcentage le plus élevé, à savoir de 11,2%, tandis que l’état en deuxième place, la Basse Californie, avait seulement 7,3% – dans le Morelos, ce pourcentage était de 1,6% et il était de 3,5% au niveau national.

En bref, nous pouvons confirmer l’hypothèse d’un accroissement des classes moyenne et aisée au Mexique, qui est un des principaux postulats de l’approche du côté de la consommation de la gentrification. Cependant, cet accroissement a surtout eu lieu avant la décennie de 1980 et non après, ce qui est en contradiction avec plusieurs idées sous-jacentes de l’approche du côté de la consommation – notamment l’idée que la tendance à la tertiarisation des économies accroît significativement la classe moyenne. En effet, depuis les années 1980, la classe moyenne a connu des revers à certains intervalles, liés aux crises économiques récurrentes, et elle a stagné ou s’est accrue

modiquement durant les dernières décennies, dépendant de la méthodologie utilisée. L'importance des classes moyenne et aisée dans le District Fédéral a aussi été confirmée. Ainsi, le District Fédéral est l'état avec la plus nombreuse classe aisée, tant en termes absolus que relatifs. Nous avons aussi observé que la classe moyenne du District Fédéral est surtout importante en termes absolus et non tellement en termes relatifs – notons que les valeurs absolues ont plus de sens que les valeurs relatives pour expliquer la gentrification dans le Morelos.

4.2.2 Les types de gentrificateurs

Rappelons que nous avons eu des conversations informelles, non structurées, avec des personnes de classes moyenne et aisée dans les municipalités d'étude, notamment avec des résidents temporaires provenant de Mexico. En effet, pour réaliser notre travail de terrain dans le Morelos, nous avons résidé dans deux complexes résidentiels, qui sont principalement des lieux de villégiature : Residencial Oacalco III, à Yautepec, comme nous l'avons déjà noté, et Condominio Tepec, un complexe résidentiel localisé près de la localité d'étude d'Atlacomulo, à Jiutepec. Bien que nous n'ayons pas résidé dans la municipalité de Tlayacapan, nous avons également eu des conversations dans cette municipalité avec des résidents temporaires provenant de Mexico, qui habitaient dans des maisons indépendantes, n'étant pas situées dans des complexes résidentiels.

Nous avons déjà noté dans la sous-partie 4.1 qu'il est possible de distinguer deux grands types de gentrificateurs dans les municipalités d'étude : d'un côté, les gentrificateurs de classe moyenne, qui tendent à acheter des maisons clés en main construites en série et localisées dans des complexes résidentiels, et de l'autre côté, les gentrificateurs plus aisés qui achètent ou font construire des maisons plus personnalisées et luxueuses, étant situées ou non dans des complexes résidentiels. Rappelons que le complexe résidentiel Residencial Oacalco III, où nous avons résidé durant une partie de notre séjour dans le Morelos, est précisément un complexe résidentiel de classe moyenne, avec des maisons construites en série et des jardins et piscines partagées. Pour sa part, le complexe résidentiel Tepec, où nous avons résidé l'autre partie de notre séjour, est un complexe résidentiel plus luxueux, avec des aménagements communs – une piscine, des jardins, un court de tennis, parmi d'autres – et avec des maisons personnalisées, chacune avec

son jardin privé et certaines avec des piscines et des courts de tennis privés. Les maisons indépendantes que nous avons visitées à Tlayacapan étaient aussi assez luxueuses, étant occupées par des gentrificateurs de classes moyenne supérieure ou aisée. Nous avons donc eu l'opportunité de converser avec deux groupes de gentrificateurs, un de classe moyenne et l'autre de classe aisée, qui se distinguaient dans certains aspects. Exposons très succinctement les différences que nous avons observées entre ces deux groupes.

Une première différence concerne évidemment les activités professionnelles des chefs de famille des deux groupes. Nous avons observé que la plupart des chefs de famille de classe moyenne étaient de petits et moyens entrepreneurs ou des employés des secteurs public ou privé ayant des postes intermédiaires, provenant pratiquement tous du District Fédéral. Par contre, la majorité des chefs de famille de classe aisée étaient des entrepreneurs moyens ou grands, des cadres supérieurs, de hauts fonctionnaires, ou des personnes ayant des professions scientifiques (essentiellement des chercheurs dans des universités), tous provenant du District Fédéral.

Les différences entre les deux groupes ne sont pas seulement professionnelles. Une deuxième distinction concerne les formes d'achat des maisons. En effet, beaucoup de gentrificateurs de classe moyenne que nous avons connus avaient acheté leurs maisons en utilisant des crédits, notamment de l'INFONAVIT ou du FOVISSSTE – soit des crédits traditionnels ou des crédits cofinancés avec des banques privées. Ceci est possible puisque, comme nous l'avons noté brièvement dans la sous-partie 4.1, les cabinets d'architecture grands et moyens qui construisent des maisons en série permettent l'utilisation de ces types de crédits, à la différence des architectes indépendants ou des petits cabinets d'architecture qui construisent des maisons plus personnalisées et luxueuses. Par contre, la plupart des gentrificateurs de classe aisée avec lesquels nous avons conversé avaient acheté ou fait construire leurs maisons au comptant, sans recourir à des crédits d'institutions financières publiques ou même privées.

Cette dernière distinction entre les deux groupes de gentrificateurs explique en partie une troisième différence, liée à l'âge des chefs de famille. Ainsi, les gentrificateurs de classe aisée avaient généralement acheté leur maison dans le Morelos à un âge plus avancé que les gentrificateurs de classe moyenne, ce qui s'explique par un effet générationnel dans l'accès à la classe aisée et par le fait qu'acheter une maison au comptant implique la réalisation d'épargne durant de nombreuses années. À l'inverse,

comme nous le venons de noter, beaucoup de gentrificateurs de classe moyenne avaient utilisé un crédit, leur permettant d'acheter leur maison dans le Morelos à un âge relativement plus jeune. Toutefois, pratiquement aucun des chefs de famille gentrificateurs que nous avons connu n'était jeune – ne correspondant pas à la caractérisation des gentrificateurs urbains faite dans la littérature –, ayant la majorité d'eux au moins la quarantaine, ce qui est logique sachant que l'acquisition d'une résidence secondaire se fait après avoir acheté la résidence principale.

Ces différences d'âges produisaient d'autres distinctions entre les deux groupes de gentrificateurs. Ainsi, les gentrificateurs de classe moyenne avaient un esprit plus convivial lors de leurs séjours dans le Morelos, ayant souvent des enfants plus jeunes qui jouaient avec les enfants des voisins. Bien sûr, cette plus grande convivialité était aussi, en grande partie, incitée par le fait d'avoir des aménagements collectifs – notamment les piscines et les jardins. Par contre, les gentrificateurs de classe aisée avaient généralement des enfants déjà adultes, qui accompagnaient assez peu leurs parents dans leurs résidences secondaires dans le Morelos. Cette situation, conjuguée au fait que les maisons des gentrificateurs de classe aisée avaient des jardins privés, et parfois même des piscines et des courts de tennis privés, ne favorisaient pas une convivialité si grande entre les voisins.

Une dernière différence entre les deux groupes que nous avons observée concerne l'année dans laquelle ils avaient acheté ou fait construire leurs maisons dans le Morelos. Ainsi, beaucoup de gentrificateurs de classe aisée avaient acheté ou fait construire leurs maisons il y a 20 années ou plus, tandis que les gentrificateurs de classe moyenne avaient acheté leurs maisons à partir de 2009, lorsque le complexe résidentiel Residencial Oacalco III a été terminé. Cette différence entre les gentrificateurs de classes moyenne et aisée est sûrement généralisable dans les municipalités d'étude, sachant que la construction de projets immobiliers massifs clé en main – destinés aux personnes de classe moyenne – est assez récente, faisant son apparition, rappelons-le, depuis 15 ans environ. Cette différence est importante puisqu'elle confirme un des postulats de l'approche du côté de la consommation, à savoir le fait que la gentrification est à l'origine incitée par les gentrificateurs eux-mêmes. Cette différence confirme aussi l'idée de Darren Smith (1998) que nous avons rappelée à la fin de la sous-partie 4.1, c'est-à-dire le fait qu'il y a deux étapes dans la gentrification rurale, une première étant menée directement par les gentrificateurs qui s'occupent de rénover ou de bâtir de nouveaux logements, et une deuxième étant conduite par des acteurs commerciaux – profitant de

la convoitise pour les espaces créée par ces premiers gentrificateurs – qui vendent des produits terminés à des « gentrificateurs clients ».

De plus, les différences que nous avons observées entre les deux groupes de gentrificateurs dans le Morelos sont très similaires à la distinction que fait Darren Smith entre les gentrificateurs dans sa région d'étude en Angleterre. Rappelons que Smith expose les différences entre, d'un côté, les gentrificateurs villageois et rurbains, constitués de personnes de classe moyenne, cherchant un style de vie plus convivial, et, de l'autre côté, les gentrificateurs dans le rural isolé, constitués de cadres et de travailleurs de professions scientifiques, qui seraient plus aisés que les autres gentrificateurs, expliquant leur capacité à acheter de grands domaines et des maisons rurales haut de gamme, où un style de vie indépendant et individualiste est plus envisageable. Comme nous l'avons déjà noté, les gentrificateurs de classe moyenne dans les municipalités d'étude ont un esprit plus convivial que les gentrificateurs plus aisés – ces derniers étant généralement plus âgés et ayant la capacité à acquérir des maisons plus haut de gamme avec des aménagements privés (des jardins, des piscines, des courts de tennis, etc.)

Cette brève exposition des différences entre les types de gentrificateurs dans les municipalités d'étude est, évidemment, loin d'être exhaustive, n'étant pas l'objet central de cette thèse et s'appuyant essentiellement sur des conversations informelles avec ces personnes de classe moyenne et aisée. Toutefois, les idées présentées ci-dessus représentent un bon point de départ pour réaliser, à l'avenir, une étude qui se centrerait exclusivement sur les gentrificateurs eux-mêmes, une tâche importante et nécessaire pour faire avancer la recherche sur la gentrification rurale au Mexique.

4.2.3 La perception d'une idylle rurale

Une des principales questions que nous avons posée aux villégiateurs dans les municipalités d'étude est pourquoi ils avaient choisi d'acheter ou de se faire construire une résidence secondaire dans le Morelos. Beaucoup de réponses se sont répétées de façon quasiment identique – avec très peu de différences entre les gentrificateurs de classe moyenne et ceux de classe aisée –, et la majorité se réfèrent à la perception d'une idylle rurale. Il est important de réitérer que pratiquement tous les gentrificateurs que nous avons connu provenait de la ville de Mexico, ce qui aide à comprendre l'engouement pour les espaces ruraux et rurbains du Morelos, qui sont, dans l'imaginaire des personnes,

l'antithèse d'une ville stressante, dangereuse, congestionnée, surpeuplée, bruyante et polluée. Enumérons et analysons les principales motivations des villégiateurs pour acheter ou se faire construire des résidences secondaires dans les municipalités d'étude.

1) Le climat doux du Morelos. Il n'y a aucun doute que l'état de Morelos ait un climat plus doux que celui de Mexico. Cuernavaca n'est pas surnommée la ville de l'éternel printemps sans raison. Ainsi, tandis que la température annuelle moyenne du District Fédéral est de 16 degrés, celle de l'état de Morelos est de 21,5 degrés.⁷⁴ Comme nous l'avons noté dans le Chapitre 2, les températures moyennes dans les municipalités d'étude sont de 22 degrés à Jiutepec, de 21 degrés à Yautepec et de 20 degrés à Tlayacapan. Cependant, ce climat plus doux s'accompagne aussi d'autres éléments moins idylliques que découvrent rapidement les villégiateurs, notamment la grande quantité d'insectes et d'animaux indésirables qui existent, comme les moustiques et les scorpions, et la chaleur intense du printemps.

2) La proximité de Mexico. Une motivation assez évidente qu'ont exprimée les villégiateurs pour acheter ou se faire construire une résidence secondaire dans le Morelos est sa proximité du District Fédéral (d'où provenait la majorité d'eux). Ainsi, la distance entre le centre du District Fédéral et les municipalités d'étude est d'environ 100 kilomètres, par les autoroutes à péage, ce qui se réduit à environ 80 kilomètres en partant du sud du District Fédéral – où résident une grande partie des personnes de classes moyenne et aisée de la capitale.⁷⁵ Sans trafic, ces distances peuvent se parcourir en une heure ou même moins, ce qui est souvent mis en avant dans la publicité touristique et dans les annonces des agences immobilières et des cabinets d'architecture qui vendent des maisons destinées aux villégiateurs du District Fédéral. Cependant, les temps pour parcourir ces distances sont, en réalité, généralement beaucoup plus élevés – étant souvent de plus de deux heures –, en raison de l'énorme quantité de personnes qui voyagent tous les jours, et en particulier les week-ends, entre le Morelos et le District Fédéral.

3) La convivialité familiale, entre amis et entre voisins. Les villégiateurs – notamment ceux de classe moyenne – ont souvent exprimé qu'une des motivations pour avoir une résidence secondaire dans les municipalités d'étude était pour pouvoir passer

⁷⁴ Cf. <http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/df/territorio/clima.aspx?tema=me&e=09> ; et <http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/mor/territorio/clima.aspx?tema=me&e=17> (pages consultées le 27 octobre 2014).

⁷⁵ Ces distances peuvent se calculer en utilisant l'application « Traza tu Ruta » du ministère de communications et transports, disponible sur : http://aplicaciones4.sct.gob.mx/sibuac_internet/ControllerUI?action=cmdEscogeRuta (page consultée le 11 novembre 2014).

du temps agréable avec la famille, avec des amis et même avec des voisins, ce qui serait plus difficile dans le contexte agité de Mexico. Cette plus grande convivialité est réelle, mais elle a d'importantes limites. En effet, la convivialité entre voisins concerne essentiellement les habitants des complexes résidentiels – qui sont des personnes proches en termes culturels et socio-économiques –, tandis qu'il y a très peu de contact entre ceux-ci et les habitants originaires des localités, au-delà des relations commerciales – lorsque les villégiateurs achètent des produits dans les localités – ou de travail – un grand nombre d'habitants originaires travaillent dans les complexes résidentiels, en tant que jardiniers, domestiques, vigiles, etc. D'ailleurs, les villégiateurs sont assez appréhensifs envers les habitants originaires, soupçonnant surtout qu'ils puissent leur voler des biens. D'autre part, les relations entre voisins dans les complexes résidentiels peuvent aussi devenir très conflictuelles, par exemple en raison de dérangements provoqués par des fêtes ou en raison du manque de paiement des charges d'entretien.

4) Le repos et la tranquillité. Les idéaux du repos et de la tranquillité ont été répétés par un grand nombre de villégiateurs avec qui nous avons parlé. Cette tranquillité idyllique a été généralement contrastée avec la perception que Mexico est une ville stressante et bruyante. Il est vrai que les complexes résidentiels où nous avons résidé étaient généralement paisibles, permettant le repos des habitants, mais l'idylle de la tranquillité rurale est contredite de temps à autre par des dérangements provoqués par les voisins ou par les habitants originaires des localités – notamment en raison de fêtes.

5) La plus grande sécurité ressentie. Certains villégiateurs affirmaient qu'une des motivations pour lesquelles ils avaient acheté ou fait construire une résidence secondaire dans les municipalités d'étude était pour jouir d'une plus grande sécurité que celle ressentie à Mexico. Cependant, l'idylle de la sécurité a été amplement dénaturée depuis plusieurs années, puisque le Morelos a connu une explosion des phénomènes de violence à partir de la décennie de 1990, mais surtout à partir de l'intensification de la lutte contre le narcotrafic depuis 2006. L'insécurité dans le Morelos est ainsi devenue un problème majeur, se situant aujourd'hui parmi les quatre premiers états du pays selon les taux d'homicides volontaires, les taux de kidnappings, les taux d'extorsion et les taux de vols violents de voitures, tandis qu'il y a moins de 20 ans il s'agissait encore d'un état relativement sûr.⁷⁶ Le sentiment d'insécurité a été amplifié par plusieurs

⁷⁶ Suivant les données du Secrétariat exécutif du système national de sécurité publique (Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública, ou SESNSP), le Morelos est passé, entre 1997 à

événements violents très médiatisés, notamment l'abattage en 2009 du chef du cartel des Beltrán Leyva et de trois de ces gardes du corps par des effectifs de la marine, dans le complexe résidentiel Altitude à Cuernavaca ; l'apparition de quatre cadavres décapités qui ont été pendus d'un pont routier en 2010, juste en face du complexe résidentiel et club de golf Tabachines, localisé également à Cuernavaca, très près de notre localité d'étude d'Atlacomulco ; et le meurtre en 2011 de l'enfant du célèbre poète Javier Sicilia, ainsi que de six autres personnes qui l'accompagnaient, par des membres d'un gang criminel, près du complexe résidentiel Las Brisas dans la municipalité de Temixco.⁷⁷ Le sentiment d'insécurité croissante est un facteur qui explique pourquoi les résidences secondaires dans le Morelos tendent à se construire de plus en plus dans des complexes résidentiels sécurisés et pourquoi les voies d'accès à de nombreux quartiers ont commencé à se privatiser en fermant certains accès et en contrôlant les entrées (cf. Alvarado et Di Castro, 2013).

6) L'accès à la nature, aux espaces verts et aux paysages agrestes. Les personnes ont souvent mentionné qu'une des principales raisons pour acquérir une résidence secondaire était la possibilité de vivre dans un milieu plus naturel, avec des espaces verts et des paysages agrestes. Les villégiateurs avec qui nous avons conversé faisaient inévitablement le contraste entre le Morelos et la ville polluée, congestionnée et bétonnée de Mexico. Paradoxalement, nous avons observé que les villégiateurs profitaient rarement des attractions naturelles de l'état, sortant assez peu des complexes résidentiels. L'accès à la nature restait surtout limité à un accès à des jardins. D'autre part, l'idéal agreste est devenu une victime de son propre succès, puisque la construction de complexes résidentiels fait disparaître peu à peu les caractéristiques rurales des espaces. D'ailleurs, beaucoup des villégiateurs que nous avons connus dans les municipalités d'étude déploraient régulièrement l'urbanisation accélérée – de laquelle ils font ironiquement partie.

7) Les attractions touristiques du Morelos. Une autre motivation exprimée par les villégiateurs pour acquérir une résidence secondaire dans les municipalités d'étude était la possibilité de jouir des attractions touristiques du Morelos, par exemple les

2013, d'un total de 32 états, de la 22^{ème} à la quatrième place selon le taux d'homicides volontaires – ce taux a augmenté de 11,5 à 31,9 (pour 100 mille habitants) – ; il a passé de la 17^{ème} à la première place selon le taux de kidnappings – ce taux a augmenté de 0,4 à 8 – ; il a passé de la huitième à la première place selon le taux d'extorsions – ce taux a augmenté de 1,4 à 21,3 – ; et il a passé de la 11^{ème} à la troisième place selon le taux de vols violents de voitures – ce taux a augmenté de 25,7 à 93,8 (SESNSP, 2014).

⁷⁷ Cf. "Muere Arturo Beltrán Leyva en Morelos al enfrentar a elementos de la Armada" (2009); "Cuelgan cuatro cuerpos decapitados en un puente vehicular de Cuernavaca" (2010); Morelos (2011a).

ruines archéologiques de Xochicalco, la route des couvents, la route de Zapata, les « *pueblos mágicos* » de Tepoztlán et Tlayacapan, parmi d'autres (voir la section 4.1.2). Toutefois, les villégiateurs que nous avons connus ne profitaient que de temps à autre de ces attractions touristiques, sortant assez peu des complexes résidentiels, comme nous l'avons noté dans le point précédent. Le sentiment d'insécurité, qui s'est aggravé depuis plusieurs années, a renforcé la tendance à rester à l'intérieur des complexes résidentiels.

8) La possibilité de mener une vie plus saine. L'idéal d'une vie saine a été répété par de nombreux villégiateurs. Les résidences secondaires dans les municipalités d'étude offrent sans aucun doute aux habitants la possibilité de faire du sport et de l'exercice, et de jouir d'aménagements qui sont plus difficilement accessibles en ville – notamment des jardins, des piscines et des courts de tennis. De plus, dans les municipalités d'étude et dans les municipalités voisines se trouvent d'autres aménagements et services qui répondent à cet idéal d'une vie saine : des terrains de golf, des clubs hippiques, une l'infrastructure pour réaliser des sports nautiques dans le lac Tequesquitengo, des centres de remise en forme, des centres de médecine alternative, parmi d'autres. Cependant, réitérons que les villégiateurs que nous avons connus sortaient assez peu des complexes résidentiels.

9) La transformation de la résidence secondaire en résidence permanente. Certains villégiateurs ont expliqué qu'une des raisons pour acquérir une résidence secondaire dans les municipalités d'étude était pour pouvoir y habiter de façon permanente après leur retraite, pour ainsi jouir d'une vieillesse dorée dans un lieu tranquille et agréable. Cela a surtout été mentionné par des villégiateurs qui ont acheté leur résidence secondaire en étant déjà relativement âgés. Nous avons d'ailleurs connu plusieurs retraités provenant de Mexico qui habitaient de façon permanente dans les complexes résidentiels où nous avons résidé.

10) L'investissement dans un bien immobilier. Une autre motivation importante pour acquérir une résidence secondaire, exprimée par les villégiateurs dans les municipalités d'étude, était de réaliser un investissement dans un bien immobilier qui pourrait potentiellement gagner en valeur. Certains avaient même fait de leur résidence secondaire une affaire, en la louant pour quelques jours à d'autres villégiateurs lorsqu'ils ne l'utilisaient pas. Cette pratique était cependant très critiquée par les autres habitants des complexes résidentiels, s'opposant à l'arrivée réitérée de personnes inconnues.

En bref, les idylles rurales partagées par les habitants de classes moyenne et aisée sont en grande partie des images en rose des campagnes, comme le note aussi Darren Smith (1998 : 54), qui idéalisent certains aspects des milieux ruraux et rurbains, comme la tranquillité, le caractère communautaire des relations sociales et l'accès à la nature. Il est vrai que les maisons secondaires dans les municipalités d'étude permettent aux villégiateurs d'avoir des lieux où passer des moments tranquilles, avec des espaces verts, à proximité de Mexico, et souvent en compagnie de la famille, des amis ou même des voisins. Mais une analyse plus approfondie révèle des situations moins romantiques : des embouteillages en raison du grand nombre de touristes et de villégiateurs qui arrivent dans le Morelos tous les week-ends, les bruits des voisins (qui n'hésitent pas de faire des fêtes), les bruits provenant des villages (notamment lors de fêtes patronales), l'insécurité, la ségrégation socio-spatiale entre les villégiateurs et les habitants originaires des localités, ainsi que la méfiance des premiers envers les seconds, ou encore, la disparition des caractéristiques rurales des espaces en raison d'une urbanisation accélérée. Ainsi, il n'est pas rare que les villégiateurs reconnaissent qu'ils fuient les désagréments de la ville seulement pour se retrouver avec les mêmes problèmes dans leurs résidences secondaires.

Malgré les contradictions fréquentes entre l'idylle rurale et les réalités spécifiques moins agréables, les idéaux des personnes de classes moyenne et aisée qui expriment une attraction pour la campagne sont essentielles pour comprendre la demande de logements gentrifiés dans les milieux ruraux et rurbains, comme l'explique aussi Darren Smith (1998 : 55).

Chapitre 5. Les nouvelles opportunités de travail issues de la gentrification et l'effet d'ancrage

Le travail de terrain réalisé dans les trois localités d'étude ainsi que l'analyse des données des recensements officiels ont éclairci comment l'arrivée de personnes de classes moyenne et aisée – touristes, résidents permanents et surtout résidents temporaires –, provenant essentiellement de la ville de Mexico, a un grand impact sur l'économie, la société et l'environnement locaux. Cette gentrification produit de multiples effets, négatifs et positifs, qui sont parfois contradictoires. Ce chapitre vise à

exposer les impacts positifs de la gentrification dans les régions d'étude, tandis que nous analysons les effets négatifs dans le chapitre suivant.

Le principal effet positif de la gentrification dans les régions d'étude est la création d'emplois et de nouvelles activités économiques, liée à l'accroissement de la demande de main-d'œuvre lors de la construction de maisons et de commerces ainsi qu'à la croissance de la demande de biens et de services de la part des nouveaux occupants gentrificateurs. Nous testons dans ce chapitre l'hypothèse que grâce à cette création de nouvelles opportunités de travail, la gentrification peut être un facteur d'ancrage des habitants originaires, et même un facteur d'attraction de nouveaux habitants non gentrificateurs. Cette hypothèse d'un ancrage contredit clairement l'idée du déplacement comme un effet inéluctable de la gentrification (voir le Chapitre 3).

Nous divisons notre réflexion en quatre sous-parties. Tout d'abord, nous décrivons comment la gentrification a contribué à tertiariser les économies locales, accroissant rapidement la part des emplois dans les services et le commerce, tandis que la part des emplois dans les secteurs primaire et secondaire se réduit. Nous étudions ensuite un cas de collaboration entre gentrificateurs et habitants originaires à Tlayacapan autour d'un projet d'agriculture biologique, montrant que les effets positifs de la gentrification vont au-delà de la création d'emplois dans le secteur tertiaire. Dans la troisième sous-partie, nous illustrons l'effet d'ancrage lié aux nouvelles opportunités de travail issues de la gentrification. Finalement, dans la quatrième sous-partie, nous expliquons comment la gentrification contribue à l'attraction de travailleurs et de nouveaux habitants non gentrificateurs, provenant surtout de l'état voisin, largement appauvri, de Guerrero.

5.1 La tertiarisation des économies locales

Une diversité de nouveaux emplois et activités économiques s'est formée et est toujours en formation dans les régions d'étude, une grande partie étant liée directement à l'arrivée de touristes et de résidents permanents et temporaires de classes moyenne et aisée, provenant essentiellement de Mexico. Le travail domestique, le jardinage, la maçonnerie, et l'établissement d'épiceries, de commerces de produits artisanaux et de restaurants sont des exemples typiques des nouveaux emplois et activités qui surgissent

en raison de la vocation touristique et de villégiature des régions d'étude. Nous pouvons ainsi constater une rapide tertiarisation des économies locales.

Cette tertiarisation se reflète dans les données sur l'emploi des recensements officiels. Notons que l'information des recensements est au niveau des municipalités et non des localités d'étude. Nous devons donc éviter d'assimiler ces données avec les réalités spécifiques des localités – en effet, les activités agricoles à Atlacomulco et à Oacalco sont beaucoup plus importantes que dans les municipalités de Jiutepec et de Yautepec qui les englobent, alors que l'inverse est vrai à Tlayacapan. En utilisant des informations au niveau des municipalités, notre intention est seulement de dégager de grandes tendances.

Le Tableau 2 et les figures 13 et 14 présentent les données de la population occupée par secteur d'activité dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010. Nous pouvons clairement observer, à partir de ces renseignements, une tertiarisation des économies dans les trois municipalités, qui se traduit par la réduction du pourcentage de la population occupée qui travaille dans le secteur primaire, la réduction ou stagnation du pourcentage qui travaille dans le secteur secondaire, et l'accroissement significatif du pourcentage qui travaille dans le secteur tertiaire.

Ainsi, entre 1990 et 2010, la part de la population occupée qui travaillait dans le secteur primaire est passée de 4,4% à 1,1% dans la municipalité de Jiutepec, de 18,5% à 9,5% dans la municipalité de Yautepec, et de 56,9% à 28% dans la municipalité de Tlayacapan. La part de la population occupée qui travaillait dans le secteur secondaire est passée de 46,2% à 28,8% à Jiutepec, de 30,5% à 25,5% à Yautepec, et de 16,7% à 17% à Tlayacapan. Par contre, la part de la population occupée qui travaillait dans le secteur tertiaire est passée de 47,2% à 69,4% à Jiutepec, de 47,7% à 63,4% à Yautepec, et de 23,4% à 54,7% à Tlayacapan.

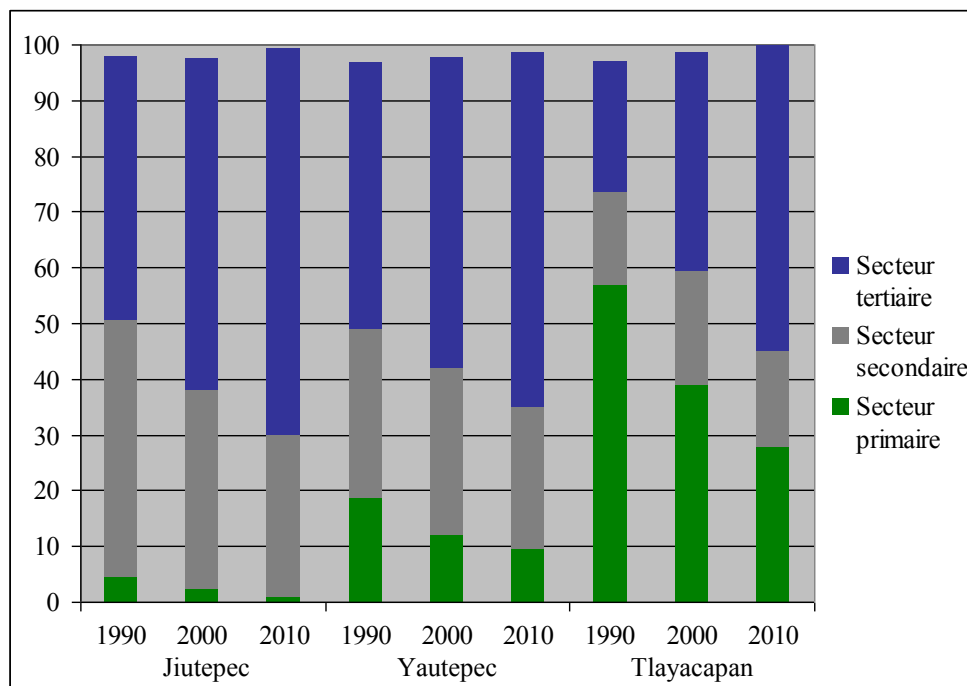
Tableau 2. Population occupée totale et par secteur d'activité (nombres et pourcentages), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.

Municipalité et année	Population occupée (âgée de 12 ans et plus)	Population occupée dans le secteur primaire et pourcentage	Population occupée dans le secteur secondaire et pourcentage	Population occupée dans le secteur tertiaire et pourcentage
Jiutepec				
1990	30 953	1 356 (4,4%)	14 313 (46,2%)	14 613 (47,2%)
2000	64 414	1 397 (2,2%)	23 069 (35,8%)	38 263 (59,4%)
2010	86 783	946 (1,1%)	24 985 (28,8%)	60 245 (69,4%)
Yautepec				
1990	16 951	3 139 (18,5%)	5 177 (30,5%)	8 083 (47,7%)
2000	28 910	3 506 (12,1%)	8 638 (29,9%)	16 137 (55,8%)
2010	37 006	3 516 (9,5%)	9 425 (25,5%)	23 469 (63,4%)
Tlayacapan				
1990	2 598	1 478 (56,9%)	433 (16,7%)	609 (23,4%)
2000	4 948	1 930 (39,0%)	1 005 (20,3%)	1 934 (39,1%)
2010	6 565	1 838 (28,0%)	1 113 (17,0%)	3 588 (54,7%)

Notes : L'addition des pourcentages des trois secteurs n'équivaut pas à 100% en raison des personnes qui n'ont pas spécifié leur secteur de travail. Le secteur primaire comprend l'agriculture, l'élevage, la sylviculture et la pêche. Le secteur secondaire inclut l'industrie minière, l'extraction de gaz et pétrole, l'industrie manufacturière, la production et distribution d'électricité et eau, et la construction. Le secteur tertiaire contient : le commerce, les communications et le transport, les services financiers, l'administration publique et la défense, les services communaux et sociaux, les services professionnels et techniques, les services dans des restaurants et hôtels, et les services personnels et d'entretien.

Sources : INEGI (1990a, 2000a, 2010a).

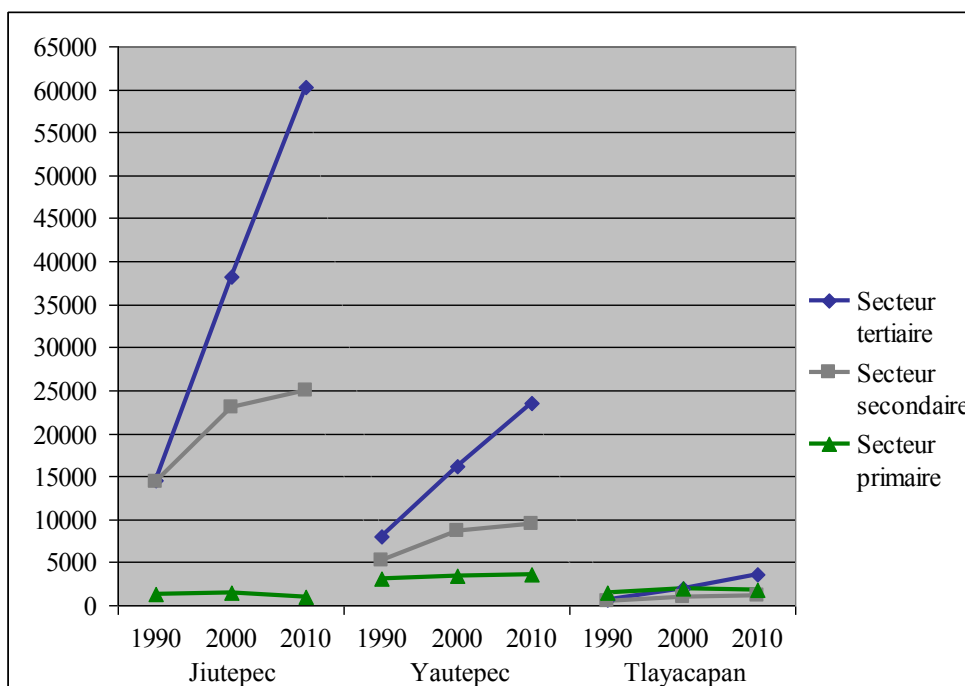
Figure 13. Population occupée par secteur d'activité (pourcentage), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.



Notes : consulter les notes du Tableau 2.

Sources : INEGI (1990a, 2000a, 2010a).

Figure 14. Population occupée par secteur d'activité (nombres), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.



Notes : consulter les notes du Tableau 2.

Sources : INEGI (1990a, 2000a, 2010a).

Malgré l'importante réduction dans le pourcentage de personnes occupées qui travaillaient dans le secteur primaire, les chiffres absolus montrent que le nombre d'agriculteurs et d'éleveurs a augmenté dans les trois municipalités entre 1990 et 2000, ainsi qu'entre 2000 et 2010 dans le cas de Yautepec – bien que de façon très modérée –, tandis qu'à Tlayacapan et particulièrement à Jiutepec on enregistre une diminution entre ces deux dernières années. Néanmoins, dans toute la période comprise entre 1990 et 2010, le nombre absolu d'agriculteurs et d'éleveurs s'est accru dans les cas de Yautepec et Tlayacapan – avec des taux de croissance respectives 12% et de 24,4% –, tandis qu'à Jiutepec ce nombre montre une chute importante de presque un tiers (-30,2%). Quant au nombre de personnes occupées dans le secteur secondaire, des taux de croissance de 74,6%, 82,1% et 157% sont enregistrés respectivement à Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, entre 1990 et 2010. Les taux de croissance plus élevés s'observent évidemment pour le nombre de personnes occupées dans le secteur tertiaire, étant de 312,3% à Jiutepec, de 190,4% à Yautepec, et de 489,2% à Tlayacapan, entre 1990 et 2010.

Le fait que le nombre absolu de personnes travaillant dans le secteur primaire ait augmenté dans deux des trois municipalités d'étude entre 1990 et 2010 est assez

surprenant, considérant la réduction de la superficie agricole, et nous parle d'une relative résilience des activités agricoles, mais qui se réalisent sur des parcelles de plus en plus petites. En effet, selon les derniers recensements agricoles de 1991 et 2007, la superficie totale exploitée par les unités de production est passée de 1 026,4 hectares à seulement 201,3 hectares à Jiutepec (un taux de décroissance de 80,4%), de 6 800,1 à 4 746,6 hectares à Yautepec (une chute de 30,2%), et de 2 425,4 à 1 340,9 hectares à Tlayacapan (une baisse de 44,7%). Le cas de l'*ejido* d'Atlacomulco est un exemple extrême de la subdivision des parcelles, qui ont généralement une superficie de moins de deux milles mètres carrés, tandis qu'à Oacalco et à Tlayacapan la plupart des parcelles ont une superficie d'entre un et trois hectares. Les petits espaces agricoles encore existants à Atlacomulco, ainsi qu'à Jiutepec en général, pourraient disparaître à moyen terme face à la croissance de la zone métropolitaine de Cuernavaca, avec l'exception probable des exploitations sous serre qui sont plus rentables. Nous abordons plus amplement les sujets de la résilience relative de l'agriculture ainsi des nouvelles technologies de production agricole dans les chapitres 8 et 9.

A partir de 1990, les recensements ont inclus un questionnaire plus complet, appliqué à un échantillon de foyers, permettant une représentativité au niveau des municipalités. Les bases de données des échantillons des recensements, disponibles pour les années de 1990, 2000 et 2010, permettent ainsi de découvrir certaines caractéristiques additionnelles ou plus désagrégées des personnes et des foyers. Nous utilisons ces sources d'information pour identifier les principaux emplois dans les trois municipalités d'étude, ce qui nous permet de rendre compte, de façon plus détaillée, de la tendance à la tertiarisation des économies locales.

Ainsi, les tableaux 3, 4 et 5 présentent les 20 principaux emplois dans les trois municipalités d'étude en 1990, 2000 et 2010. Il convient de noter que certaines catégories d'occupation utilisées dans les différents recensements ont changé. Ainsi, les noms des emplois ne sont souvent pas identiques d'une année à l'autre. De plus, certaines catégories sont nouvelles (par exemple, celle des superviseurs dans la préparation et le service d'aliments et de boissons dans le recensement de 2010), d'autres ont disparu, et d'autres ont été divisées en plusieurs catégories (par exemple, la catégorie de serveurs a été divisée en 2010 en serveurs et barman). Dans ces cas de division, nous avons réalisé la réintégration des catégories où cela était possible et évident afin de permettre l'exercice de comparaison entre les données des trois recensements.

Signalons aussi qu'une baisse de rang d'une occupation d'une année à l'autre ne signifie pas nécessairement une réduction dans le nombre d'emplois de cette occupation – la baisse de rang est par rapport aux autres occupations, qui peuvent s'accroître plus rapidement. Nous avons indiqué en rouge, dans l'année qui indique le début de la diminution, les emplois qui se réduisent en nombre, mais seulement si les catégories sont identiques ou comparables. Ainsi, par exemple, si le nombre de mécaniciens automobiles baisse entre 1990 et 2000, cette catégorie sera en rouge dans l'année 1990.

Nous pouvons observer que les emplois les plus communs présents dans les trois municipalités d'étude en 2010 sont les commerçants, les employés dans des commerces, les maçons et aides-maçon, les employés domestiques, les conducteurs de véhicules de transport de passagers (bus, camions, taxis...), les secrétaires, les superviseurs dans la préparation et le service d'aliments et de boissons (essentiellement des maîtres d'hôtel), les agents de nettoyage, les mécaniciens automobiles, et les jardiniers. D'autres occupations signalées dans les tableaux, présentes dans deux des trois municipalités, sont, dans les cas de Jiutepec et Yautepec, les conducteurs de véhicules de transport de marchandises, les vigiles et gardes, les serveurs, et les marchands ambulants. Dans les cas de Yautepec et Tlayacapan, nous trouvons les producteurs de maïs et/ou d'haricot, et les employés dans l'élaboration de pain, *tortillas*, pâtisseries et d'autres produits de céréales et farines.

Il est clair qu'une grande partie des occupations les plus communes dans les municipalités d'étude est liée à l'attraction touristique et de villégiature, c'est-à-dire à la gentrification. Cette gentrification se traduit par la construction de maisons – surtout de maisons secondaires – et l'apparition de restaurants et commerces qui ont accru les emplois de maçons et aides-maçon, de commerçants et employés dans des commerces, d'employés domestiques et jardiniers, de serveurs et superviseurs dans la préparation et le service d'aliments et de boissons, de conducteurs de véhicules de transport de passagers et de marchandises, d'employés de nettoyage, et de vigiles et gardes. Ces occupations, à l'exception des maçons et aides-maçon, sont toutes dans le secteur tertiaire.

Tableau 3. Les 20 principaux emplois dans la municipalité de Jutepec, en 1990, 2000 et 2010.

Rang	1990	2000	2010
1	Maçons	Employés de service et vendeurs dans des commerces	Commerçants
2	Aides-maçon	Commerçants	Employés de vente et service dans des commerces
3	Commerçants	Maçons	Maçons
4	Employés dans des services domestiques	Employés dans des services domestiques	Employés domestiques
5	Secrétaires	Conducteurs d'autobus, camions, camionnettes, et automobiles de passagers	Conducteurs d'autobus, camions, camionnettes, taxis et automobiles de passagers
6	Employés et vendeurs dans des commerces	Aides-maçon	Aides-maçon
7	Chauffeurs de taxi et conducteurs d'automobiles et de camionnettes	Secrétaires	Conducteurs de camions, camionnettes et automobiles de marchandises
8	Mécaniciens et travailleurs d'entretien et réparation de véhicules à moteur	Agents de nettoyage dans des bureaux, des écoles, des hôpitaux et d'autres établissements	Secrétaires
9	Jardiniers	Mécaniciens et travailleurs d'entretien et réparation de véhicules à moteur	Superviseurs dans la préparation et le service d'aliments et de boissons
10	Conducteurs de camions de marchandises	Vigiles et gardes	Vigiles et gardes
11	Tailleurs et couturières qui confectionnent des vêtements	Conducteurs de camions, camionnettes et automobiles de marchandises	Serveurs
12	Autres occupations dans l'agriculture	Tailleurs, couturières et confectionneurs de vêtements	Agents et représentants de commerce et consignataires
13	Autres occupations dans le transport	Employés dans l'élaboration d'aliments	Tailleurs, couturières et confectionneurs de vêtements
14	Agents de nettoyage dans des bureaux, des écoles, des hôpitaux et d'autres établissements	Marchands ambulants de divers produits	Mécaniciens d'entretien et réparation de véhicules à moteur
15	Vigiles et gardes	Serveurs	Avocats
16	Mécaniciens, installateurs et travailleurs d'entretien et de réparation de machines	Mécaniciens, installateurs et travailleurs d'entretien et de réparation de machines et d'instruments industriels	Balayeurs et agents de nettoyage (sauf dans des hôtels et restaurants)
17	Chefs de département, bureau, section et zone	Vendeurs et préparateurs d'aliments sur la voie publique	Comptables et contrôleurs de gestion
18	Autres occupations dans la production de caoutchouc, plastiques et produits chimiques	Opérateurs de machines à coudre, à broder et à couper pour la fabrication de textiles et vêtements	Autres secrétaires, caissiers et employés qui offrent de l'information
19	Charpentiers, menuisiers et vernisseurs de produits en bois	Jardiniers dans des maisons privées	Marchands ambulants de divers produits (sauf vente d'aliments)
20	Payeurs, caissiers et encaisseurs	Agents, représentants et fournisseurs de commerce	Jardiniers dans des maisons résidentielles

Notes : Les catégories ne sont souvent pas identiques selon le recensement. Le rouge indique une baisse en nombre de la catégorie dans le recensement suivant.

Sources : INEGI (1990b, 2000b, 2010d).

Tableau 4. Les 20 principaux emplois dans la municipalité de Yautepec, en 1990, 2000 et 2010.

Rang	1990	2000	2010
1	Autres occupations dans l'agriculture	Maçons	Maçons
2	Maçons	Aides-maçon	Employés domestiques
3	Employés dans des services domestiques	Employés dans des services domestiques	Employés de vente et service dans des commerces
4	Commerçants	Employés de service et vendeurs dans des commerces	Aides-maçon
5	Aides-maçon	Commerçants	Commerçants
6	Jardiniers	Vendeurs et préparateurs d'aliments sur la voie publique	Jardiniers dans des maisons résidentielles
7	Conducteurs de camions de marchandises	Producteurs d'autres cultures agricoles (canne à sucre, nopal, carthame, etc.)	Conducteurs d'autobus, camions, camionnettes, taxis et automobiles de passagers
8	Employés et vendeurs dans des commerces	Producteurs de maïs et/ou d'haricot	Vigiles et gardes
9	Vigiles et gardes	Conducteurs d'autobus, camions, camionnettes, et automobiles de passagers	Cuisiniers
10	Producteurs d'autres cultures agricoles	Jardiniers dans des maisons privées	Producteurs de fleurs
11	Secrétaires	Employés dans l'élaboration d'aliments	Balayeurs et agents de nettoyage (sauf dans des hôtels et restaurants)
12	Professeurs d'enseignement primaire	Conducteurs de camions, camionnettes et automobiles de marchandises	Employés dans l'élaboration de pain, <i>torillas</i> , pâtisseries et d'autres produits de céréales et farines
13	Agents de nettoyage dans des bureaux, des écoles, des hôpitaux et d'autres établissements	Producteurs de fleurs	Conducteurs de camions, camionnettes et automobiles de marchandises
14	Autres occupations dans l'enseignement	Agents de nettoyage dans des bureaux, des écoles, des hôpitaux et d'autres établissements	Secrétaires
15	Producteurs de maïs et/ou d'haricot	Autres employés dans l'enseignement	Serveurs
16	Chauffeurs de taxi et conducteurs d'automobiles et de camionnettes	Serveurs	Superviseurs dans la préparation et le service d'aliments et de boissons
17	Autres occupations dans le transport	Marchands ambulants de divers produits	Producteurs de maïs et/ou d'haricot
18	Electriciens	Mécaniciens et travailleurs d'entretien et réparation de véhicules à moteur	Mécaniciens d'entretien et réparation de véhicules à moteur
19	Serveurs	Charpentiers, menuisiers, vernisseurs et d'autres occupations dans l'élaboration de produits en bois	Marchands ambulants de divers produits (sauf vente d'aliments)
20	Vendeurs et préparateurs d'aliments sur la voie publique	Secrétaires	Forgerons

Notes : Les catégories ne sont souvent pas identiques selon le recensement. Le rouge indique une baisse en nombre de la catégorie dans le recensement suivant.

Sources : INEGI (1990b, 2000b, 2010d).

Tableau 5. Les 20 principaux emplois dans la municipalité de Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.

Rang	1990	2000	2010
1	Autres occupations dans l'agriculture	Autres occupations dans l'agriculture	Maçons
2	Maçons	Producteurs de légumes	Producteurs d'autres cultures agricoles
3	Producteurs de maïs et/ou d'haricot	Producteurs de maïs et/ou d'haricot	Producteurs de légumes
4	Commerçants	Maçons	Commerçants
5	Autres occupations dans l'enseignement	Employés dans des services domestiques	Employés de vente et service dans des commerces
6	Aides-maçon	Commerçants	Producteurs de maïs et/ou d'haricot
7	Vigiles et gardes	Employés de service et vendeurs dans des commerces	Employés domestiques
8	Producteurs de légumes	Aides-maçon	Conducteurs d'autobus, camions, camionnettes, taxis et automobiles de passagers
9	Potiers et céramistes	Producteurs d'autres cultures agricoles (canne à sucre, nopal, carthame, etc.)	Assistants dans l'agriculture
10	Autres occupations dans le commerce fixe	Professeurs d'enseignement primaire	Autres occupations dans l'agriculture
11	Employés dans des services domestiques	Potiers et céramistes	Jardiniers dans des maisons résidentielles
12	Professeurs d'enseignement primaire	Conducteurs d'autobus, camions, camionnettes, et automobiles de passagers	Producteurs de fruits
13	Autres occupations dans la production de caoutchouc, plastiques et produits chimiques	Jardiniers dans des maisons privées	Aides-maçon
14	Employés et vendeurs dans des commerces	Opérateurs de machines à filer et à bobiner	Professeurs d'enseignement primaire
15	Agents de nettoyage dans des bureaux, des écoles, des hôpitaux et d'autres établissements	Employés dans l'élaboration d'aliments	Professeurs d'enseignement secondaire
16	Photographes	Employés dans l'élaboration de pain, tortillas, pâtisseries et d'autres produits de céréales et farines	Employés dans l'élaboration de pain, tortillas, pâtisseries et d'autres produits de céréales et farines
17	Autres occupations dans la surveillance et l'embauche de main-d'œuvre agricole	Assistants et ouvriers dans la fabrication d'aliments, boissons et produits de tabac	Superviseurs dans la préparation et le service d'aliments et de boissons
18	Tailleurs et couturières qui confectionnent des vêtements	Vendeurs et préparateurs d'aliments sur la voie publique	Secrétaires
19	Forgerons	Préparateurs et serveurs d'aliments	Mécaniciens d'entretien et réparation de véhicules à moteur
20	Opérateurs de machines dans la fabrication de produits en céramique	Professeurs d'enseignement secondaire	Balayeurs et agents de nettoyage (sauf dans des hôtels et restaurants)

Notes : Les catégories ne sont souvent pas identiques selon le recensement. Le rouge indique une baisse en nombre de la catégorie dans le recensement suivant.
Sources : INEGI (1990b, 2000b, 2010d).

La comparaison des emplois les plus communs dans les trois municipalités entre 1990, 2000 et 2010 est intéressante puisqu'elle rend compte de la tertiarisation des économies et de la réduction de l'importance relative ou absolue des emplois industriels et agricoles. Toutefois, il est vrai que certains emplois communs dans les trois municipalités en 2010 l'étaient aussi en 1990 et 2000, en particulier les maçons et aides maçons, les commerçants, les employés dans des commerces, les employés domestiques, et les agents de nettoyage. Ceci nous parle de l'ancienneté de l'attraction touristique et de villégiature du Morelos, qui commence, comme nous l'avons noté dans le Chapitre 2, dès les années 1930 dans la ville de Cuernavaca, et qui se massifie et se propage dans les décennies suivantes à d'autres localités et municipalités voisines, touchant les municipalités d'étude dès les années 1970.

Néanmoins, la tertiarisation, menée en grande partie par la gentrification, continue et s'accroît. Ainsi, certaines catégories d'occupation ont gagné du terrain dans au moins deux des trois municipalités, par exemple les employés dans des commerces, les conducteurs de véhicules de transport de passagers, les maçons et les employés domestiques. D'autre part, la nouvelle catégorie de superviseurs dans la préparation et le service d'aliments et de boissons (essentiellement des maîtres d'hôtel) est très importante dans les trois municipalités en 2010.

Par contre, les emplois présents dans au moins deux des trois municipalités qui perdent leur importance entre 1990, 2000 et 2010 sont principalement du secteur primaire et secondaire. Ceux qui descendent en rang mais non en nombre incluent les secrétaires et les tailleurs et couturières, tandis que ceux qui descendent en rang et en nombre incluent les autres occupations dans l'agriculture, les producteurs de maïs et/ou d'haricot, les vendeurs d'aliments sur la voie publique, et les autres occupations dans la production de caoutchouc, plastiques et produits chimiques. D'autres emplois comme les professeurs d'enseignement primaire, les autres occupations dans le transport, les autres occupations dans l'enseignement, les charpentiers et menuisiers, et les marchands ambulants descendent souvent en rang et peuvent ou non se réduire en nombre, dépendant du cas et de l'année en question. Bien sûr, chaque municipalité montre des mutations spécifiques, mais elles suivent en termes généraux les grandes tendances signalées.

Notons finalement les principaux types de travail réalisés par les membres des foyers interviewés, qui corroborent l'importance de la gentrification dans la création de nouveaux emplois et de nouvelles activités économiques. Ainsi, les principaux emplois

dans le secteur tertiaire des membres des foyers interviewés dans les trois localités vues comme un ensemble étaient ceux de commerçant (39 individus) – dont les commerçants de produits artisanaux étaient particulièrement importants (24) –, jardinier (10), conducteur de taxi ou minibus (huit), travailleur domestique (six), et propriétaire d'un restaurant (six). Dans le secteur secondaire, les principaux emplois étaient ceux d'artisan (15 individus) – essentiellement des artisans potiers (12) – et de maçon (cinq). Dans le secteur primaire, les principales activités étaient celles de producteur de plantes ornementales (25 individus), producteur de légumes (15), producteur de maïs (12), et producteur de canne à sucre (huit).⁷⁸

5.2 Les collaborations entre gentrificateurs et habitants originaires : le cas de la coopérative Frutos de Tlayacapan

Les effets positifs de la gentrification vont au-delà de la création d'emplois dans le secteur tertiaire, liée à la demande de biens et de services de la part des gentrificateurs. Dans certains cas, les relations entre habitants originaires et gentrificateurs sont beaucoup plus directes et intéressantes. En effet, notre travail de terrain a mis en évidence des cas de collaborations entre gentrificateurs et ruraux de longue date autour de projets communs, tel que le décrivent Guimond et Simard (2008 : 8) dans le cas du Québec (voir le Chapitre 3). Des exemples de ces projets communs incluent des entreprises de production agricole sous serre, la constitution d'une association civile écologiste à Jiutepec, ou encore, la formation d'une coopérative d'agriculture biologique à Tlayacapan, que nous exposons dans cette sous-partie.

Frutos de Tlayacapan est une coopérative de production et vente d'aliments biologiques frais ainsi que transformés. Elle a été constituée en 2002 par un groupe de villégiateurs de Mexico, qui ont des résidences secondaires dans la localité de Tlayacapan, en conjonction avec un groupe d'habitants originaires. Une des fondatrices de la coopérative, Michiko Tanaka,⁷⁹ une professeure et chercheuse au Colegio de México – une importante université et centre de recherche dans le District Fédéral –, relatait que :

⁷⁸ Nous incluons ici, dans la catégorie de producteur, les propriétaires ou locataires des parcelles ainsi que les travailleurs agricoles familiaux.

⁷⁹ Nous avons utilisé dans cette sous-partie les vrais noms des individus.

Il s'agissait d'un groupe intéressant parce que c'était un mélange de personnes. D'un côté, il y avait des gens comme moi, qui ont des maisons de vacances, des vacanciers de week-end, surtout des cadres et des universitaires qui avaient l'idée qu'ils aimeraient faire cela. D'autres étaient des retraités, épuisés par le travail dans les bureaux et qui ont une idée idyllique de la campagne. Alors, un monsieur qui a commencé à produire des nopales et qui est très au courant de ces choses-là [de l'agriculture biologique], et qui voyait comment les gens d'ici ne s'organisaient pas, a décidé de former une coopérative de producteurs de nopal. C'est lui qui, à partir de cette première expérience, a décidé d'organiser avec nous une autre coopérative. Il y avait aussi des gens qui sont du village, originaires d'ici, qui ont des terres mais pour qui l'horticulture pouvait parfois créer des profits et d'autres fois était trop fluctuante, trop risquée, avec des prix agricoles trop bas... parce que les zones où il y a une grande production, par exemple à Sinaloa, quand le marché des Etats-Unis se ferme, ces zones envahissent le pays avec leur production, et les producteurs du Morelos sont alors durement touchés. Cette situation a fait que plusieurs personnes d'ici décidèrent de tester une chose intéressante et nouvelle. Ensuite, il y avait des gens qui viennent d'autres lieux, qui sont maintenant des ouvriers agricoles, qui viennent du Puebla, du Oaxaca, du Guerrero, et qui habitent ici. Ces gens n'ont pas trouvé de l'emploi comme vigiles dans des complexes résidentiels ou comme ouvriers agricoles dans d'autres champs, alors ils ont décidé de travailler avec nous. [...] La coopérative a ainsi débuté comme un mélange de tous ces gens.

Madame Tanaka expliquait que la coopérative a eu de nombreuses difficultés pour démarrer, tout d'abord en raison des démarches bureaucratiques pour la former qui ont duré au moins une année, et ensuite parce qu'elle n'était pas rentable. Ces difficultés ont provoqué le départ d'environ la moitié des associés de la coopérative, surtout ceux qui avaient plus de moyens, qui devaient investir des quantités importantes d'argent pour que le projet puisse survivre. Ainsi, le nombre d'associés est passé de 23 à seulement 11, qui sont ceux qui ont finalement signé la constitution officielle de la coopérative. Il s'agissait néanmoins encore d'un groupe formé par ces quatre types de personnes : gentrificateurs actifs et retraités, habitants originaires, et immigrants d'autres états du pays.

Les difficultés de la coopérative ont continué. Bien qu'ils étaient techniquement capables de produire un grand nombre de cultures et de les transformer dans des confitures, des sauces et d'autres produits, ils ne trouvaient pas de débouchés pour les vendre. Selon les mots de madame Tanaka :

Durant deux ou trois années nous n'avons pratiquement pas eu de ventes. Nous n'avons pas prévu suffisamment la question des marchés, parce qu'il n'y avait presque pas de débouchés

pour des produits biologiques. A Mexico ça commençait à peine. Un groupe des associés de la coopérative a décidé alors d'ouvrir un petit magasin à Cuernavaca, mais il a dû être fermé en deux années puisqu'il n'y avait pas de demande pour des produits biologiques. C'est alors que plusieurs autres personnes ont abandonné la coopérative. [...] Nous sommes maintenant sept personnes associées. Mais chaque personne est aujourd'hui le chef d'un secteur : de la transformation des produits, où nous faisons la mise en conserve, de la production de tisanes, de la commercialisation, et de la distribution. [...] Et moi je suis la responsable financière, parce que mon salaire finance de nombreuses activités. Les bénéfices de la coopérative ne sont pas encore suffisants pour me compenser complètement, mais l'objectif est qu'elle devienne rentable avant que je prenne ma retraite. [...] Et il y a un autre associé très important, un paysan d'ici, sans qui nous n'aurions pas pu former toute la structure de production, et qui a du bétail chez lui, alors nous sommes autosuffisants en engrais. [...] Il y a aussi un autre paysan, plus jeune, parce que l'autre est déjà âgé, qui assure la continuation du projet.

Actuellement, en plus des sept associés de la coopérative, plusieurs travailleurs sont engagés de façon permanente, dont un couple qui prend en charge la surveillance des cultures, et plusieurs personnes qui s'occupent de la transformation des produits. En tout, environ 20 personnes travaillent dans la coopérative, sans compter les ouvriers agricoles qui sont engagés de façon temporaire, particulièrement lors des récoltes.

Malgré les difficultés initiales, madame Tanaka a décrit comment la coopérative a pu survivre, tandis que la majorité des magasins de produits biologiques qu'ils ravitaillaient ont fermé. Le facteur sauveur a été un magasin de produits biologiques à Mexico, nommé The Green Corner, qui a aujourd'hui quatre succursales dans le District Fédéral. Néanmoins, la fragilité du marché de produits biologiques au Mexique est évidente, ce que madame Tanaka a expliqué en décrivant comment la crise économique internationale de 2008-2009 a drastiquement réduit la demande de produits bio, conduisant le magasin The Green Corner à différer durant six mois le paiement des produits dus à la coopérative. Les ventes se sont néanmoins normalisées depuis.

Les associés de la coopérative ont aussi tenté de vendre leurs produits dans des marchés ambulants spécialisés à Mexico, notamment les week-ends, mais cela n'a pas été une alternative rentable en raison des coûts de transport et de la quantité très réduite des ventes. Pour cette raison, ils ont fait un plus grand effort pour trouver des débouchés dans l'état de Morelos, tout d'abord dans des magasins et des stands dans le village touristique de Tepoztlán, puis dans un centre de médecine alternative dans la ville de Cuautla. Dans le premier cas, les ventes et les profits étaient très réduits et ils ont décidé de ne plus ravitailler ces magasins et stands, tandis que le deuxième cas a été plus

rentable et ils ont continué d'approvisionner ce centre. Les associés ont aussi ouvert un magasin dans la localité même de Tlayacapan, dans une période durant laquelle la coopérative avait fait des profits – juste avant la crise de 2008-2009 –, cependant il n'a pas été rentable et ils ont dû le fermer, non par manque de demande mais parce que, comme ils l'ont découvert plus tard, la femme qui s'occupait du magasin – une femme célibataire avec des enfants – n'ouvrait presque pas le magasin puisqu'elle travaillait aussi comme femme de ménage dans des maisons de villégiature pour compléter ses revenus. Plus récemment, ils ont commencé à vendre des paniers de produits biologiques frais directement à des consommateurs, mais le nombre de clients est encore très réduit.

La production agricole de la coopérative se fait dans les jardins des maisons des associés et sur deux parcelles, achetées par Michiko Tanaka et un autre associé, une d'un hectare et l'autre – couverte surtout par des arbres fruitiers – d'un hectare et demi. La coopérative produit une très grande variété d'aliments : des confitures, des piments en conserve, des sauces et des *chutneys*, des boissons concentrées, des tisanes, du miel, ainsi que des fruits et des légumes frais.

Les produits qui ont néanmoins eu le plus de succès sont les *tortillas* de maïs bio, vendues essentiellement à Mexico, dans le magasin The Green Corner. La demande de *tortillas* bio s'est beaucoup accrue et la production de maïs de la coopérative est devenue insuffisante, ce pourquoi les associés ont dû chercher d'autres producteurs de maïs biologique, trouvant finalement des fournisseurs à Tepetlixpa, une municipalité de l'état de Mexico à 30 kilomètres de distance, auxquels ils achètent plusieurs tonnes par an. La production des *tortillas* est réalisée par environ huit femmes qui en dépendent pour compléter leurs revenus familiaux, ce pourquoi madame Tanaka considère comme une grande responsabilité le fait de maintenir les ventes et les activités de la coopérative.

Reprenons les mots de Michiko Tanaka :

Notre point fort c'est le *nixtamal*, les produits de *nixtamal*.⁸⁰ Chaque semaine nous livrons 120 douzaines de *tortillas* cuisinées sur des fourneaux à bois. C'est du maïs bio, du maïs créole. Ce n'est pas du maïs jaune, qui est préparé avec beaucoup de chaux, comme dans le District Fédéral, mais du maïs blanc, spécial pour faire des *tortillas*. [...] Nous avons quatre équipes de femmes, quatre foyers qui s'occupent de faire des *tortillas*. [...] Aux femmes ça leur convient beaucoup

⁸⁰ Le *nixtamal* se réfère à une préparation résultat de la cuisson des grains de maïs dans de l'eau de chaux, qui est ensuite utilisée pour faire la pâte de maïs pour les *tortillas* ou d'autres produits.

parce que ça leur permet d'augmenter les revenus de la famille, d'acheter des choses à leurs enfants, d'organiser des fêtes, de devenir *mayordomas*⁸¹... C'est très important pour elles.

Pour Michiko Tanaka, les grandes difficultés de la coopérative continuent d'être la commercialisation et le manque de rentabilité. C'est pour cette raison que les associés ont entamé un nouveau projet, construisant de l'infrastructure pour du tourisme rural et agricole, en particulier l'aménagement d'une zone de camping sur une des parcelles, avec des toilettes écologiques et des petits espaces pour cuisiner et se rassembler, où les visiteurs puissent apprendre à cultiver de façon biologique. Un autre projet, à plus long terme, est celui de construire un complexe résidentiel pour des retraités, sur un terrain dans une zone urbanisable, où chaque maison ait une petite parcelle pour cultiver et où divers services soient offerts (conseils agricoles, physiothérapie, vente de produits biologiques, etc.). Quant au projet originel, les associés continuaient à chercher des débouchés pour leurs produits, trouvant cependant des limites à leur expansion, notamment le manque de certification bio – trop chère et trop complexe pour une petite coopérative –, et l'incapacité à assurer une production large et homogène tout au long de l'année, ce qui fait obstacle aux contrats d'approvisionnement avec des entreprises plus grandes, telles que des supermarchés et des restaurants.

Un autre associé de la coopérative que nous avons interviewé est monsieur Jaime Rojas, le paysan âgé – il avait 66 ans – qu'avait mentionné madame Tanaka. En réalité, monsieur Rojas était auparavant maçon, ne travaillant dans l'agriculture que de façon intermittente avec son frère et, quand il était plus jeune, avec son père. Michiko Tanaka a connu monsieur Rojas parce qu'il a travaillé dans la construction de sa maison secondaire à Tlayacapan, il y a environ 20 ans. Quand l'idée de la coopérative commençait à se concrétiser à la fin des années 1990, madame Tanaka a invité Jaime Rojas à participer au projet. C'est à partir de ce moment qu'il est « redevenu » paysan, étant aujourd'hui le responsable de la production agricole de la coopérative.

La conversion à l'agriculture biologique n'a pas été immédiate et automatique pour monsieur Rojas ; ce fut un processus assez long qui a impliqué plusieurs cours, dont un au Japon. C'est madame Tanaka qui l'a invité au Japon pour participer

⁸¹ Les *mayordomias* sont des positions de responsabilité religieuse qui impliquent l'organisation de certaines fêtes qui impliquent des dépenses importantes pour les responsables mais aussi un grand prestige.

ensemble à des cours d'agriculture biologique et de permaculture.⁸² Selon les mots de monsieur Rojas :

Nous sommes allés à un lieu qui s'appelle Takahata, nous sommes restés là, les gens s'hébergent là. Ils payent pour apprendre à faire de l'agriculture biologique, en plus de l'hébergement et la nourriture. Il y a des gens du monde entier qui y vont. [...] Je me suis rendu compte au Japon des possibilités qu'offre l'agriculture biologique. Ils gagnent beaucoup d'argent, ils sont tous très conscients, et les produits qu'ils cultivent sont vraiment beaux. Ils sont très bien organisés.

Une des techniques qu'il a apprises au Japon, et dont il est très fier, est la production d'un engrais biologique appelé *Bokashi*, un mélange de terre, charbon, fumier, levure, son de blé, parmi d'autres ingrédients, qui permet d'augmenter significativement les rendements.

Pour monsieur Rojas, sa participation à la coopérative lui a non seulement donné une source de travail qu'il aime beaucoup et dont il se sent très fier, mais lui a également permis de collaborer dans les prises de décision de la coopérative, de voyager, d'apprendre les complexités de l'agriculture biologique, de se renseigner sur les dangers de l'utilisation de produits agrochimiques ; bref, il s'agit pour lui de beaucoup plus qu'un simple travail.

Ce type de collaboration entre néo-ruraux et ruraux de longue date n'est pas unique, bien qu'il ne soit évidemment pas généralisé, incluant aussi, selon notre travail de terrain – et comme nous l'avons noté au début de cette sous-partie –, des projets agricoles sous serre ainsi qu'une association civile écologiste. Une recherche plus ample sur les collaborations entre néo-ruraux et ruraux originaires dans le Morelos serait nécessaire pour comprendre la complexité des effets de la gentrification.

5.3 La création d'emplois et l'effet d'ancrage

Les entretiens réalisés dans les régions d'étude ont corroboré l'importance pour les habitants originaires de la création de nouvelles opportunités économiques et de travail, incitée par l'arrivée de touristes et de nouveaux résidents (permanents et

⁸² La permaculture – un néologisme composé des mots *permanent agriculture* – est une forme d'agriculture biologique qui, s'inspirant du fonctionnement des écosystèmes naturels, vise à créer des systèmes agricoles avec une grande diversité de plantes qui soient complémentaires en termes agro-écologiques, éliminant la nécessité d'utiliser des insecticides, des herbicides ou des fertilisants, même biologiques.

temporaires) de classes moyenne et aisée. De nombreuses personnes interviewées ont en outre signalé que cette activation économique réduisait la nécessité d'adopter des stratégies migratoires, qui sont si communes dans les espaces ruraux mexicains. Cette sous-partie vise à démontrer l'effet d'ancrage que peut avoir la gentrification, contredisant l'idée du déplacement comme un impact inéluctable de ce phénomène (voir le Chapitre 3).

Nous avons pu observer, dans la majorité des entretiens, que les habitants originaires identifient des effets positifs ainsi que négatifs liés à l'arrivée de touristes et de nouveaux résidents gentrificateurs dans les régions d'étude. L'effet positif fondamental mentionné par les personnes interviewées est la création d'opportunités de travail. Plusieurs témoignages illustrent les sentiments, assez ambigus, des habitants originaires par rapport au phénomène de la gentrification.

A Tlayacapan, un administrateur d'un complexe résidentiel, qui s'occupait aussi dans son temps libre à la production d'objets de terre cuite que commercialisait sa femme, disait que :

Ici, si tu ne sais pas, ici on est potiers, les familles se consacrent à cela, et à l'agriculture. [...] Comme il s'agit d'un village qui produit des services, puisque les gens du District Fédéral viennent ici, on se consacre un peu plus à cela, à la vente de poteries. [...] Auparavant rien de cela n'existait ici. Le village était très oublié. Mais la construction de routes, notamment à Xochimilco [dans le District Fédéral], a donné un peu plus de vie au village. Ça lui a donné un niveau de vie meilleur. [...] L'agriculture il y a des fois que ce n'est pas rentable. Parfois les producteurs restent pareils, parfois ils perdent même de l'argent. C'est pour cela que beaucoup travaillent aussi dans le commerce, surtout de poteries.

Cet homme mentionnait néanmoins que :

Précisément en ce moment dans l'*ejido*, des *ejidatarios* sont en train de vendre des terres à Casas GEO.⁸³ [...] Mais je pense que ce n'est pas bien, parce qu'il s'agit de notre seul patrimoine. Mais en cas de difficulté, en cas de besoin, il faut vendre. C'est si simple que cela. Il faut vendre. En raison d'une maladie, ou d'autres choses, n'est-ce pas? [...] [Mais] Imaginez-vous l'argent qui est déversé ici tous les week-ends. On vient dépenser beaucoup d'argent. Honnêtement on remercie beaucoup le tourisme parce que cela nous apporte beaucoup d'argent dans la

⁸³ Casas GEO est un des plus importants cabinets d'architecture mexicains, se spécialisant dans l'édification de complexes résidentiels avec des maisons clé en main, construites en série et destinées à des personnes de classes moyenne ou populaire. Casas GEO est présent dans 21 des 33 états du pays. Cf. <http://www.casasgeo.com> (page consultée le 15 octobre 2013).

municipalité (Administrateur d'un complexe résidentiel et potier de 51 ans, habitant de Tlayacapan).

Un agent immobilier de Oacalco notait que :

Maintenant avec HABIZA⁸⁴ il y a des changements très drastiques en réalité. Malheureusement la construction de maisons fait disparaître les champs agricoles. Mais ceci a été aussi une façon de créer des emplois. [...] Moi, qui ai connu la campagne et l'agriculture, je sais que c'est difficile de trouver de bonnes terres fertiles. Oui, parfois c'est mauvais, mais ça a aussi profité à beaucoup de personnes, parce que, par exemple, toute cette partie d'ici [d'un complexe résidentiel en construction] c'était une zone agricole qui n'était plus en production, on ne la cultivait plus, et maintenant cela a permis de créer des emplois, beaucoup d'emplois. En ce moment, en temps de construction, c'est beaucoup de personnes qui sont embauchées, 200-300 personnes, et la majorité sont d'ici, de cette zone (Agent immobilier de 46 ans, habitante de Oacalco).

Une commerçante de poteries de Tlayacapan disait que :

Il y a sans doute des avantages et des désavantages. Des désavantages parce que personnellement je n'aimerais pas que Tlayacapan perde sa substance de village. Parce que si des personnes continuent de s'y installer, après le village ne sera plus un village, ce sera un très grand village. Alors je n'aimerais pas que cela arrive. Mais bon, d'une certaine façon c'est inévitable. Des avantages parce que ça pourrait activer l'économie du village, dans certaines choses. Réellement il y a des pour et des contre (Commerçante de produits artisanaux de 25 ans, habitante de Tlayacapan).

D'autres personnes interviewées ont ajouté que l'activation économique liée à la gentrification permettait d'éviter de recourir à des migrations de travail, ancrant les gens aux localités. Exposons un témoignage et trois cas qui illustrent cet effet d'ancrage.

Un potier et commerçant de produits artisanaux de Tlayacapan indiquait que :

J'ai travaillé pendant beaucoup d'années comme ingénieur. J'ai une formation en mécanique des sols. Quand mes enfants étaient gamins je devais voyager dans toute la république, mais cela m'a agacé. Auparavant, ceci [son magasin de produits artisanaux] n'existait pas, c'était un terrain vague. Cependant, ma femme, qui est odontologue, a commencé à avoir un peu plus de travail, et

⁸⁴ Rappelons que HABIZA, ou Promotora Habitacional Zapata, est un des principaux cabinets d'architecture dans le Morelos, se spécialisant dans l'édification de complexes résidentiels avec des maisons clé en main, construites en série et destinées à des personnes de classe moyenne (voir le Chapitre 4).

cela fut un des facteurs qui m’a permis de retourner à Tlayacapan. [...] Et comme je savais travailler avec de la terre cuite, on a commencé à vendre des produits artisanaux. [...] Auparavant, Tlayacapan était un village très fermé, dans le sens qu’il n’y avait pas beaucoup de communications avec l’extérieur. La seule autoroute qu’il y avait était celle qui conduit à Yautepec. [...] Quand les autres routes furent construites des gens ont commencé à arriver et c’est en ce moment qu’on a commencé à vendre des poteries. Ce fut le facteur fondamental. [...] Et maintenant je suis très content de voir qu’il y a tellement d’artisans à Tlayacapan, non seulement des potiers, mais aussi des forgerons, des découpeurs plasma, des charpentiers, des ébénistes... » (Potier et commerçant de produits artisanaux de 56 ans, habitant de Tlayacapan).

Madame Gabriela Bernardino,⁸⁵ de 63 ans, habite avec son mari dans le village de Oacalco. Il y a environ sept ans, avec l’arrivée de plus en plus de résidents temporaires aux environs du village, elle a décidé d’ouvrir, devant sa maison, un petit restaurant ou « fondita » où elle prépare une variété de plats pour ses clients, à la fois des nouveaux résidents temporaires et des habitants originaires : quesadillas, pozole, tacos, tortas, parmi d’autres mets typiques. Cependant, il y a trois ou quatre ans, la santé de son mari a commencé à se détériorer, en raison de son cœur, dit-elle. Son mari était auparavant agriculteur et éleveur, cultivant un hectare de canne à sucre et s’occupant, avec l’aide de madame Bernardino, d’une vingtaine de vaches sur un autre hectare. En raison de ce problème de santé, qui a impliqué des frais médicaux importants et que le mari cesse de travailler, le couple a dû mettre en location l’hectare de terre cultivée et de vendre une partie du bétail. Malgré ce malheur, le petit restaurant a commencé à avoir du succès et madame Bernardino et son mari ont pu maintenir leur niveau de vie. Surtout, la combinaison des revenus du restaurant, du bétail restant et de la location de l’hectare de terre a permis au couple d’éviter de devoir demander de l’argent à leurs six enfants, qui habitent tous aux Etats-Unis depuis 23 ans – ayant profité de la vague d’émigration qui s’est produite après la fermeture de la raffinerie de sucre de Oacalco en 1989 (voir le Chapitre 9) –, ainsi que d’éviter d’aller vivre avec l’un d’eux ou de devoir vendre leur parcelle, qu’ils veulent léguer à leurs enfants.

Monsieur Octavio Ruiz, de 62 ans, habite avec sa femme, son fils, sa belle-fille et sa petite-fille dans la localité de Tlayacapan. Il est agriculteur, musicien dans un

⁸⁵ A l’exception des cas où nous l’explicitons (par exemple dans la sous-partie 5.2), les vrais noms des personnes n’ont pas été utilisés afin de respecter leur anonymat.

orchestre (banda⁸⁶), et travaille aussi dans la fabrication et vente de poteries de terre cuite, étant propriétaire d'un magasin de produits artisanaux qu'il gère avec sa femme et sa belle-fille. Comme le raconte monsieur Ruiz, le développement de la fabrication et vente de produits artisanaux à Tlayacapan, notamment de poteries, est allé de pair avec son attraction touristique et résidentielle – essentiellement de résidences secondaires. Quant à l'agriculture, monsieur Ruiz est propriétaire d'une parcelle de deux hectares où il cultive du maïs, de la tomatille, du concombre et de la tomate. Son fils, de même que lui, est agriculteur et artisan, spécifiquement artisan forgeron. Pour les producteurs de légumes du Morelos, raconte monsieur Ruiz, un des plus grands problèmes est la commercialisation de leurs récoltes puisque les prix sont très fluctuants. Ainsi, même si durant un cycle agricole il peut réaliser des profits, le cycle suivant il peut perdre tout son investissement et même s'endetter. Dans ces circonstances, la combinaison de revenus provenant de la vente de produits artisanaux et agricoles a été fondamentale pour compenser les crises récurrentes dans l'agriculture. Selon monsieur Ruiz, les revenus complémentaires de la vente de produits artisanaux lui ont permis d'éviter d'avoir à vendre des terres, s'endetter ou émigrer pour chercher du travail, comme cela est fréquent, dit-il, dans d'autres municipalités du Morelos où il y a très peu d'activités économiques complémentaires.

Monsieur Javier Rodríguez, de 40 ans, habite avec sa femme et ses quatre enfants dans la localité d'Atlacomulco. Il est jardinier ainsi que producteur et commerçant de plantes ornementales, ayant une pépinière sur une petite parcelle de 500 mètres carrés qu'il loue dans l'ejido d'Atlacomulco. Auparavant il était ouvrier agricole dans ce même ejido, travaillant dans la culture de riz, tomatille, tomate, courgette et maïs. Cependant, il y a environ 20 ans, raconte-il, la construction de maisons a commencé à provoquer de grands changements agraires et agricoles. Ainsi, la pression urbaine a incité aux propriétaires des terres à les subdiviser et à les vendre, notamment pour la construction, ou à les louer pour des cultures plus profitables – dans un premier temps pour la production de roses à couper et ensuite pour la production de plantes ornementales en pots. Les propriétaires des terres ont donc commencé à mettre en location les parcelles subdivisées, les louant aux

⁸⁶ Les *bandas* sont des groupes de musique populaire, omniprésents dans les milieux ruraux mexicains, composés de nombreux musiciens qui jouent principalement des instruments à vent.

anciens ouvriers agricoles – comme fut le cas de monsieur Rodríguez – ou à d'autres personnes du Morelos et d'autres états comme le Guerrero. La production de plantes ornementales a été incitée, selon monsieur Rodríguez, par la construction de maisons et de complexes résidentiels à Jiutepec et Cuernavaca, destinés à des personnes provenant de Mexico, qui ont généralement des jardins. Les occupants de ces maisons et complexes résidentiels ont aussi accru la demande de services (travail domestique, jardinage, surveillance, etc.). C'est précisément dans un complexe résidentiel à Jiutepec que monsieur Rodríguez travaille comme jardinier. Un des avantages de ses deux activités économiques, raconte monsieur Rodríguez, est que la combinaison des revenus lui permet de rester sur place tandis qu'auparavant il a dû émigrer avec ses frères aux Etats-Unis pour chercher du travail. C'est néanmoins grâce à son séjour aux Etats-Unis qu'il a pu épargner l'argent nécessaire pour installer sa pépinière, ouverte il y a six ans, juste après son retour au Mexique. Ayant aujourd'hui une surcharge de travail et des revenus adéquats avec ses deux activités économiques, monsieur Rodríguez affirme qu'il n'a plus l'intention d'émigrer : « J'ai mon travail ici », dit-il.

Dans les trois cas exposés, ce n'est pas uniquement la création de nouvelles opportunités de travail qui produit un ancrage mais la complémentarité entre les nouveaux emplois et les activités traditionnelles, particulièrement l'agriculture. En effet, en combinant plusieurs sources de revenus, les foyers peuvent augmenter leurs revenus globaux et diminuer l'insécurité liée au fait d'exercer une seule activité. Ceci est important dans un contexte d'incertitude quant aux prix des produits agricoles, mais aussi quant aux revenus liés à l'arrivée variable de touristes et de résidents temporaires. Cette complémentarité entre les activités agricoles et non agricoles explique, en partie, la résilience relative des activités agricoles dans les municipalités d'étude, que nous avons notée dans la sous-partie 5.1.

La combinaison d'activités, ou pluriactivité, peut se réaliser au niveau individuel (l'adoption de seconds emplois) et/ou au niveau du foyer, lorsque plus d'un membre effectue des activités économiques. Ainsi, par exemple, un cas commun est que le mari travaille dans l'agriculture tandis que la femme a une occupation liée au tourisme ou aux nouveaux résidents gentrificateurs – gérant un petit restaurant ou une épicerie, travaillant comme employée de maison, vendant des produits artisanaux, etc. Un autre cas commun est que le mari travaille à la fois dans l'agriculture et dans des activités non

agricoles, telles que le jardinage, la maçonnerie ou la surveillance, tandis que la femme s'occupe ou non dans un travail complémentaire. Bien sûr, il existe de nombreuses configurations différentes de travail dépendant du nombre de membres des ménages et de leurs caractéristiques (âge, sexe, aptitudes et qualifications, etc.). D'autre part, la pluriactivité peut impliquer la réalisation de différentes activités non agricoles, et pas seulement la combinaison d'activités agricoles et non agricoles.

Il y a évidemment des ménages qui se consacrent exclusivement à l'agriculture ou à une seule activité non agricole, toutefois la pluriactivité est une stratégie essentielle des foyers des régions d'étude. Nous analysons plus amplement la pluriactivité dans le Chapitre 9, mais nous pouvons d'ores et déjà noter que des 65 foyers interviewés dans les trois localités d'étude, 23 étaient des foyers agricoles (réalisant uniquement des activités agricoles), 18 étaient des foyers pluriactifs (réalisant des activités agricoles et non agricoles), et 24 étaient des foyers non agricoles, dont 14 réalisaient plus d'une activité économique.

En bref, les différents cas et témoignages présentés suggèrent, en premier lieu, que la gentrification est effectivement un facteur fondamental de la création de nouveaux emplois dans les localités d'étude ; deuxièmement, que ces nouveaux emplois sont souvent complémentaires à d'autres activités, particulièrement aux activités agricoles, compensant les risques liés au fait d'exercer un seul emploi et permettant aux habitants et foyers d'augmenter leurs revenus globaux ; et troisièmement, que les habitants originaires peuvent éviter, grâce à cette activation économique, d'adopter des stratégies moins désirables, en particulier les migrations de travail.

Nous pouvons compléter l'information issue des témoignages avec des données des échantillons des recensements au niveau des municipalités d'étude, qui nous permettent d'étudier l'effet d'ancrage à partir d'informations sur la migration interne et internationale. Soulignons une nouvelle fois que les données au niveau des municipalités d'étude doivent nous servir à éclairer de grandes tendances, non à devenir les équivalents des réalités spécifiques des localités d'étude.

Les bases de données des échantillons des recensements de 2000 et 2010 contiennent des informations sur l'émigration interne et internationale des individus. Pour le cas de la migration internationale, plusieurs variables permettent de mesurer et caractériser ce phénomène, par exemple le nombre d'émigrants internationaux dans les foyers, s'ils vivent ou non actuellement dans le foyer, le mois et l'année qu'ils sont partis la dernière fois, le pays où ils sont partis, le mois et l'année qu'ils sont revenus,

parmi d'autres. Pour la migration interne, il n'y a que deux variables qui permettent de la mesurer et caractériser : l'état et la municipalité de résidence des individus il y a cinq ans, et l'état de naissance. Nous n'avons repris ici que la première variable.⁸⁷

Quant à la migration internationale, le Conseil national de population (Consejo Nacional de Población, ou CONAPO) – une institution gouvernementale chargée de réaliser des études démographiques –, a déjà repris et analysé les informations contenues dans les bases de données des échantillons des recensements de 2000 et 2010, créant un indice d'intensité migratoire Mexique-Etats-Unis pour toutes les municipalités du pays (cf. CONAPO, 2002, 2012). Cet indice regroupe quatre variables : le pourcentage de foyers qui reçoivent des virements d'argent de migrants ; le pourcentage de foyers avec des émigrants aux Etats-Unis qui sont partis dans le quinquennat antérieur et qui demeurent dans ce pays ; le pourcentage de foyers avec des migrants circulaires dans le quinquennat antérieur, c'est-à-dire les personnes qui ont émigré vers les Etats-Unis à un moment donné durant les cinq années précédentes et qui sont revenues au Mexique dans cette période, où ils se trouvaient au moment du recensement ; et le pourcentage de foyers avec des migrants de retour dans le quinquennat antérieur, c'est-à-dire les personnes qui habitaient aux Etats-Unis cinq ans auparavant mais qui résidaient au Mexique au moment du recensement.⁸⁸

Le CONAPO divise les indices en cinq degrés d'intensité migratoire : très bas, bas, moyen, haut et très haut. Les résultats pour nos municipalités d'étude de l'indice et du degré d'intensité migratoire Mexique-Etats-Unis, du rang par rapport aux autres municipalités de l'état de Morelos, ainsi que des variables qui composent l'indice, sont présentés dans le Tableau 6.

⁸⁷ Signalons que nous n'avons pas repris la base de données de l'échantillon du recensement de 1990 parce qu'elle ne contient pas autant d'informations sur la migration interne et internationale, se limitant essentiellement à la variable du lieu de résidence il y a cinq ans et le lieu de naissance, spécifiant seulement le pays ou l'état, et non la municipalité. Pour cette raison, cette base de données ne nous permet pas de mesurer et caractériser l'émigration vers d'autres états du pays partant des municipalités d'étude.

⁸⁸ La différence entre les migrants circulaires et les migrants de retour est subtile. Prenant comme exemple le recensement de 2010, tous les deux groupes habitaient au Mexique au moment du recensement (en 2010), mais les premiers sont ceux qui ont migré vers les Etats-Unis à un moment donné entre 2005 et 2010, tandis que les deuxièmes sont ceux qui habitaient aux Etats-Unis en 2005, ce qui inclut ceux qui résidaient aux Etats-Unis en 2005 et continuaient à y habiter avant 2005.

Tableau 6. Indice et degré d'intensité migratoire Mexique-Etats-Unis, rang par rapport aux autres municipalités du Morelos, et variables qui composent l'indice, dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 2000 et 2010.

	Jiutepec		Yautepec		Tlayacapan	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010
Pourcentage de foyers qui reçoivent des virements d'argent	5,2%	3,3%	6,7%	6,6%	2,9%	2,3%
Pourcentage de foyers avec des émigrants aux Etats-Unis dans le quinquennat antérieur	5,9%	2,0%	6,9%	3,5%	4,7%	0,9%
Pourcentage de foyers avec des migrants circulaires dans le quinquennat antérieur	1,3%	1,0%	0,7%	1,3%	0,7%	0,5%
Pourcentage de foyers avec des migrants de retour dans le quinquennat antérieur	0,9%	2,0%	1,3%	4,6%	0,8%	1,5%
Indice d'intensité migratoire Mexique-Etats-Unis	-0,119	-0,476	-0,003	0,127	-0,347	-0,742
Degré d'intensité migratoire	Bas	Bas	Moyen	Moyen	Bas	Bas
Rang par rapport aux municipalités du Morelos (33 municipalités)	23	29	19	17	30	31

Sources : CONAPO (2002, 2012).

Un résultat très clair des indices calculés par le CONAPO est que la migration internationale a une présence minimale dans les municipalités d'étude, montrant même une tendance à la baisse. Tant en 2000 qu'en 2010, Jiutepec et Tlayacapan ont eu un degré bas de migration internationale, et Yautepec un degré moyen. Des 33 municipalités du Morelos, Jiutepec s'est placée dans les positions 23 et 29, en 2000 et 2010 respectivement, dans l'ordre des municipalités selon leurs indices d'intensité migratoire (1 étant le plus haut et 33 le plus bas), Yautepec s'est placé dans les positions 19 et 17, et Tlayacapan dans les positions 30 et 31. Ainsi, à l'exception du cas de Yautepec, les municipalités d'étude ont réduit leur indice d'intensité migratoire Mexique-Etats-Unis entre 2000 et 2010. Tout de même, on enregistre dans le cas de Yautepec une importante réduction dans le pourcentage de foyers avec des émigrants aux Etats-Unis dans le quinquennat antérieur – d'ailleurs, l'accroissement de l'indice d'intensité migratoire à Yautepec s'explique essentiellement par l'augmentation du pourcentage de foyers avec des migrants de retour.

Nous devons néanmoins signaler que la réduction de l'émigration internationale dans les municipalités d'étude ne peut pas être expliquée uniquement à partir de cet effet d'ancrage lié à la gentrification que nous avons décrit. Toute explication de la migration doit prendre en compte des facteurs d'attraction et de répulsion, et il est clair que l'intensification des contrôles frontaliers aux Etats-Unis depuis 2001 et la crise économique de 2008-2009 ont contribué à limiter le facteur d'attraction. Reste que

Jiutepec et Tlayacapan ont descendu de rang d'intensité migratoire par rapport aux autres municipalités du Morelos, ce qui suggère bel et bien une tendance à l'ancrage.

Nous pouvons également calculer, avec les bases de données des échantillons des recensements de 2000 et 2010, le pourcentage d'individus dans les municipalités d'étude qui ont émigré vers d'autres états du pays et vers d'autres municipalités du Morelos entre 1995 et 2000 et entre 2005 et 2010, ainsi que leur rang par rapport aux pourcentages dans les autres municipalités de l'état. Ces pourcentages sont calculés à partir de la population des municipalités en 2000 et en 2010. Nous présentons les résultats de ces calculs dans le Tableau 7.

Tableau 7. Emigrants (pourcentage de la population totale) des municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan vers d'autres états du pays et vers d'autres municipalités du Morelos, dans le quinquennat antérieur, en 2000 et 2010.

	Jiutepec		Yautepec		Tlayacapan	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010
Pourcentage d'émigrants vers d'autres états du Mexique dans le quinquennat antérieur	1,1%	1,4%	1,6%	1,7%	1,5%	0,8%
Rang par rapport aux municipalités du Morelos (33 municipalités)	21	15	14	8	17	28
Pourcentage d'émigrants vers d'autres municipalités du Morelos dans le quinquennat antérieur	0,2%	3,4%	0,7%	2,4%	0,5%	2,1%
Rang par rapport aux municipalités du Morelos (33 municipalités)	24	4	5	11	9	14

Sources : INEGI (2000a, 2000b, 2010a, 2010d).

Les données sur les émigrants internes des trois municipalités ne montrent pas des tendances aussi claires que les données sur les émigrants internationaux. Tout d'abord, nous pouvons observer que l'émigration interne a effectivement une présence minimale dans les municipalités d'étude. Les émigrants des municipalités d'étude vers d'autres états dans le quinquennat antérieur ne dépassent pas 1,7% de la population et les émigrants vers d'autres municipalités du Morelos dans le quinquennat antérieur ne dépassent pas 3,4% de la population. Cependant, les tendances entre 2000 et 2010 sont différentes selon chaque municipalité.

Dans le cas des émigrants vers d'autres états du Mexique dans le quinquennat antérieur, nous pouvons observer une augmentation très modérée dans leur pourcentage à Jiutepec et Yautepec, ainsi qu'une hausse dans leurs rangs par rapport aux autres municipalités du Morelos – passant du 21 au 15 dans le cas de Jiutepec, et du 14 au 8 dans le cas de Yautepec –, tandis que dans le cas de Tlayacapan nous pouvons observer une réduction du pourcentage ainsi que du rang, passant de 17 à 28. En ce qui concerne

l'émigration vers d'autres municipalités du Morelos dans le quinquennat antérieur, toutes les municipalités montrent une hausse dans leur pourcentage, bien qu'en termes de rangs seulement Jiutepec montre un accroissement – passant du rang 24 au 4 –, tandis qu'à Yautepec et Tlayacapan on enregistre des baisses – passant, respectivement, du rang 5 au 11, et du 9 au 14.

En définitive, l'effet d'ancrage, qui est plus évident dans le cas de l'émigration internationale, n'est pas si clair dans les cas d'émigration interne. Cependant, les données sur l'émigration interne présentent des difficultés et des limitations, notamment le fait que dans la catégorie des émigrants vers d'autres états ou municipalités soient inclus des migrants de retour à leurs lieux d'origine. Ce phénomène a une grande importance dans les municipalités d'étude en raison du fait, comme nous le montrons dans les pages qui suivent, que de nombreux immigrants non gentrificateurs s'y installent pour profiter de la création de nouveaux emplois dans la construction et dans les services, mais aussi dans l'agriculture.

Une autre source d'information, disponible au niveau des municipalités, qui corrobore l'effet d'ancrage dans les régions d'étude est le dernier recensement *ejidal* de 2007 (INEGI, 2007b). Ce recensement a été réalisé auprès des présidents des commissariats des *ejidos* ou des communautés agraires, ou d'une autre personne désignée par ces présidents, qui ont été demandés si la majorité des jeunes, arrivant à la maturité, restaient dans l'*ejido* ou la communauté agraire en question où s'ils partaient (vers des zones urbaines ou rurales à l'intérieur du Mexique, aux Etats-Unis, ou vers d'autres pays).

Bien que cette source d'information ait l'inconvénient de dépendre de l'opinion des recensés (généralement les présidents des commissariats des *ejidos* ou communautés agraires) et non de données précises sur la permanence ou non des jeunes, elle nous fournit néanmoins un autre indice qui corrobore notre hypothèse d'un ancrage. Ainsi, à Jiutepec, aucun recensé n'a déclaré que la majorité des jeunes partait, c'est-à-dire dans aucun des six *ejidos* ou de l'unique communauté agraire de la municipalité ; à Yautepec, 20% des recensés ont déclaré que la majorité des jeunes partait, soit dans deux des 10 *ejidos* ou communautés agraires ; et à Tlayacapan, cette proportion a été de 14,3%, soit dans un des six *ejidos* ou communautés agraires (INEGI, 2007b). En contraste avec ces données, au niveau de l'état de Morelos, 28,2% des recensés ont déclaré que la majorité des jeunes partait, tandis qu'au Mexique en général cette proportion a été de 41,2% (INEGI, 2007b).

Comme pour la pluriactivité, nous revenons sur la question de l'émigration dans les régions d'étude dans le Chapitre 9, qui aborde les stratégies de reproduction non agricoles des ménages. Un élément important que nous exposons dans ce chapitre est que la majorité des migrations des membres des foyers interviewés se sont réalisées il y a plus d'une décennie, corroborant la réduction de l'importance des stratégies migratoires dans les régions d'étude.

5.4 L'attraction de travailleurs et de nouveaux habitants non gentrificateurs

La création d'emplois impulsée par la gentrification dans les régions d'étude ne bénéficie pas uniquement aux habitants originaires. En effet, un grand nombre d'habitants d'autres localités et municipalités du Morelos et d'autres états du pays viennent chercher du travail dans les municipalités d'étude, soit comme migrants permanents ou temporaires, soit comme travailleurs pendulaires. Nous nous centrons ici surtout sur les travailleurs immigrants venus d'autres états, n'ayant pas obtenu suffisamment d'informations, à partir de notre travail de terrain, sur les immigrants ou travailleurs pendulaires venus d'autres municipalités ou localités du Morelos.

Ces travailleurs immigrants ne cherchent pas uniquement des emplois dans les services ou la construction ; l'agriculture est aussi un secteur fondamental qui attire de la main-d'œuvre d'autres régions, et ceci est lié aussi, indirectement, à la gentrification. En effet, l'attraction d'une main-d'œuvre agricole venue de l'extérieur s'explique en partie par le fait que les habitants originaires, et surtout les jeunes, tendent à éviter le travail agricole salarié – un emploi pénible et de bas statut social –, ainsi que le travail familial dans l'agriculture, ayant des alternatives d'emploi plus intéressantes (voir les chapitres 8 et 9). Les producteurs locaux profitent à la fois de l'arrivée d'ouvriers agricoles immigrants puisque ceux-ci reçoivent de très bas salaires – ces ouvriers agricoles proviennent généralement de petites localités appauvries, isolées et indigènes, d'états comme le Guerrero, Oaxaca, Puebla, ou encore le Veracruz. Les témoignages suivants illustrent cette situation :

Ici, pour les trois hectares d'haricot vert, 200 personnes viennent récolter. Il s'agit de gens du Guerrero. La main-d'œuvre d'ici est plus coûteuse, et elle se consacre à la maçonnerie. Le salaire journalier d'ici a un prix, tandis que le salaire des gens du Guerrero est plus bas. Les gens d'ici sont plus cotés, ils ne veulent plus travailler dans les champs ; ils se consacrent au commerce, ou

à la maçonnerie. Et dans la maçonnerie ils gagnent 350-400 pesos chaque jour, tandis qu'on paye aux ouvriers agricoles 150-200. Si j'offre du travail aux personnes d'ici, ils ne vont pas le vouloir (Horticulteur de 45 ans, habitant de Oacalco).

« Ce sont [les ouvriers agricoles] des personnes pauvres. Et c'est seulement ces personnes qui vont travailler. Aucune personne qui peut gagner plus d'argent, comme les habitants d'ici, ne travaillerait comme ouvrier agricole » (Travailleuse domestique de 44 ans, habitante de Oacalco).

« On doit les amener d'autres lieux, les ouvriers agricoles. Des colonies,⁸⁹ d'Itzamtitlán⁹⁰... La majorité des personnes qui travaillent ici sont des gens d'autres lieux, du Guerrero, du Puebla... Les gens d'ici du village ne travaillent pas comme ouvriers agricoles. Les gens de là-bas sont plus pauvres que ceux d'ici, et ils sont très travailleurs » (Producteur de canne à sucre de 86 ans, habitant de Oacalco).

« Il y a des gens qui viennent travailler à Tlayacapan, des gens du Guerrero, du Oaxaca... On les embauche dans le centre [du village]. [...] Si quelqu'un a du travail sur sa parcelle, s'il a besoin de plusieurs ouvriers agricoles, il va très tôt le matin au centre et ils sont là attendant que quelqu'un les embauche » (Administrateur d'un complexe résidentiel et potier de 51 ans, habitant de Tlayacapan).

Auparavant les gens d'ici demandaient du travail [en tant qu'ouvriers agricoles]. Mais maintenant il y a beaucoup de gens qui viennent du Guerrero. A six heures du matin des camionnettes arrivent avec un tas de personnes. [...] Ils viennent de Tlapa, dans le Guerrero, de là bas, mais apparemment ils habitent à Tenextepango, près de Cuautla. Et en ce moment [en mars] il y a beaucoup parce que c'est la récolte de la canne à sucre. Vers juillet il y a aussi beaucoup qui commencent à arriver pour les tomates, les tomates. Nous connaissons plein de gens du Guerrero, du Puebla... (Horticulteur et producteur de maïs de 66 ans, habitant de Tlayacapan).

Notons qu'une grande partie de cette main-d'œuvre agricole immigrante venue d'autres états, qui travaille dans les municipalités d'étude ainsi que dans d'autres municipalités du Morelos, habite soit de façon permanente soit de façon temporaire dans la localité de Tenextepango, au sud de la ville de Cuautla. Lorsque les producteurs ont besoin d'ouvriers agricoles, généralement ils appellent et embauchent un

⁸⁹ Au Mexique, le terme *colonias* est utilisé pour se référer aux quartiers des villes ou, dans un contexte rural ou rurbain, à des petites localités de formation récente, souvent appauvries et parfois établies de façon informelle.

⁹⁰ Itzamtitlán est une petite localité située à trois kilomètres au sud de Oacalco.

contremaître (nommé *capitán*), qui recrute les travailleurs agricoles et s'occupe de les amener à la parcelle du producteur, en autobus ou camionnette. Dans le cas de Tlayacapan, comme l'indiquent les témoignages cités, les producteurs peuvent aussi embaucher directement des travailleurs agricoles qui se présentent tôt le matin dans le centre de la localité.⁹¹

D'autre part, l'accroissement des emplois non agricoles, le vieillissement des agriculteurs et le manque d'intérêt des jeunes originaires des localités d'étude de maintenir une activité agricole, ont incité à de nombreux propriétaires des parcelles à louer les terres à des producteurs agricoles d'autres régions, et surtout d'autres états du pays. Nous avons ainsi rencontré dans les régions d'étude de nombreux producteurs agricoles qui louent les terres qu'ils cultivent, provenant essentiellement du Guerrero, mais aussi du Michoacán, de Puebla, de Veracruz et de Oaxaca. Quelques cas et témoignages reflètent cette situation :

Humberto Ramírez, de 59 ans, est un producteur de fraises à Oacalco, originaire de Ciudad Hidalgo, dans l'état de Michoacán. Auparavant il cultivait aussi des fraises dans le Michoacán avec son père et son frère sur une parcelle louée, mais toute la famille a décidé de déménager parce que sa mère souffrait des bronches et le climat froid de leur localité d'origine ne lui faisait pas de bien. Ils sont donc partis vers le Morelos en 1985, avec toutes les économies qu'ils avaient faites, cherchant un nouveau lieu de résidence où il y avait des terres à louer. Ils sont finalement restés à Oacalco, en raison non seulement de la disponibilité de terres irriguées en location, mais aussi du climat doux. Son père, sa mère et son frère sont ensuite partis à Veracruz, mais monsieur Ramírez est resté à Oacalco, ayant formé sa propre famille. Aujourd'hui, il s'est beaucoup technicisé, cultivant des fraises sur une parcelle louée de deux hectares avec du paillis en plastique et de l'irrigation goutte à goutte, et l'an suivant il compte cultiver une parcelle de trois hectares. Son succès a incité à d'autres producteurs de Oacalco de produire également des fraises.

Carlos García, de 47 ans, est un horticulteur à Oacalco, originaire de Metlatónoc, une municipalité très isolée et pauvre à majorité indigène dans la

⁹¹ Le sujet des ouvriers agricoles immigrants dans le Morelos a déjà été amplement étudié par plusieurs auteurs, dont Ana María Chávez (1988) et Kim Sánchez (2005, 2006).

montagne du Guerrero. Monsieur García raconte comment il s'est installé à Oacalco, étant arrivé tout d'abord, quant il avait environ 20 ans, dans la localité de Tenextepango, très près de la ville de Cuautla, où un important groupe de personnes du Guerrero, notamment des ouvriers agricoles, s'est installé il y a plusieurs décennies. Monsieur García a été invité par son oncle, qui habitait à Tenextepango, pour travailler comme ouvrier agricole dans la récolte de tomates et tomatilles à Tlayacapan. C'est à Tlayacapan où il a connu sa première épouse et où il s'est installé dans un premier temps, devenant producteur en louant une petite parcelle de moins d'un hectare. Cependant, il s'est séparé de son épouse au début des années 2000 et il a déménagé à la localité de Oacalco où il a connu sa deuxième femme. Aujourd'hui, il loue deux parcelles d'environ deux hectares chacune, produisant des haricots verts, du maïs et de l'oignon.

Toutefois, la localité où nous avons identifié et interviewé le plus grand nombre de producteurs venus d'autres états est Atlacomulco. Ceci n'est pas surprenant puisque, comme nous l'avons mentionné auparavant, l'extension de la zone métropolitaine de Cuernavaca, qui a déjà enveloppé l'*ejido* d'Atlacomulco, a incité aux propriétaires des parcelles à les subdiviser et à les vendre (notamment pour la construction de maisons) ou à les louer pour la production de cultures plus profitables – tout d'abord pour la production de roses à couper, dans les années 1980, et ensuite, dès les années 1990, pour la production de plantes ornementales en pots. Dans ce contexte, beaucoup de producteurs agricoles qui cherchaient des terres à louer se sont installés dans cette localité, notamment des producteurs originaires du Guerrero, et, moins significativement, de Oaxaca, de Puebla et de Veracruz.

Un habitant d'Atlacomulco de 25 ans, qui aidait son père – un immigrant du Guerrero – dans la production de plantes ornementales notait que :

En fait la majorité des producteurs d'ici, ou même quasiment tous, sont du Guerrero. Ceux qui sont nés ici sont surtout les enfants de ces producteurs. Il y a aussi ceux qui ont hérité des parcelles des propriétaires originels, mais en réalité il y en a très peu parce que normalement ces héritiers vendent les terrains, qui sont ensuite bâtis. Presqu'aucun d'eux ne travaille les terres ; ils ont d'autres professions. Tous ceux qui ont hérité des terres de leurs pères, qui étaient des *ejidatarios*, c'est normalement pour les vendre.

Cette même personne indiquait, au sujet des ouvriers agricoles qui travaillent dans la production de plantes ornementales, que : « La majorité sont aussi du Guerrero. Parce que ceux qui sont, ou plutôt ceux qui nous sommes nés ici dans l'état et dans les villes, nous ne voulons en réalité pas travailler dans la production de plantes » (Producteur de plantes ornementales de 25 ans, habitant d'Atlacomulco).

Nos entretiens ont fait apparaître qu'un grand nombre de producteurs de plantes ornementales d'Atlacomulco venait d'un seul village de la montagne du Guerrero nommé Santa Cruz, démontrant l'importance des réseaux migratoires. Par exemple, un jeune ouvrier agricole, qui travaillait pour son oncle, propriétaire d'une pépinière de plantes ornementales, expliquait que : « Nous venons d'un village près de Tlapa qui s'appelle Santa Cruz. La majorité des producteurs qui ont des pépinières de ce côté-là [de la rue] nous sommes de la même famille. Et on parle tous une langue qui s'appelle le mixtèque. [...] Ici [la pépinière] c'est de mon oncle, et là-bas c'est de ma tante » (Producteur de plantes ornementales de 17 ans, habitant d'Atlacomulco). Son cousin, de 19 ans, travaillait dans la pépinière adjacente, restant quelques mois par an à Atlacomulco pour travailler dans la pépinière de sa tante ainsi que dans la maçonnerie, afin de gagner un peu d'argent, mais retournant à Santa Cruz tous les étés pour visiter sa famille, aider dans les récoltes et participer aux fêtes patronales.

Ce dernier cas nous rappelle que les immigrants arrivent aussi dans les régions d'étude pour travailler dans d'autres secteurs que l'agriculture, en particulier dans la construction et les services. Ainsi, par exemple, une femme originaire de Tlapa, dans l'état de Guerrero, qui dirigeait un petit commerce de poteries à Tlayacapan, indiquait que :

Là bas, à Tlapa, ils [les membres de sa famille] ne font que produire des chapeaux de paille, qu'ils font à la main, et quand arrive la saison de pluies ils cultivent du maïs et des haricots pour survivre, mais c'est tout. Ils subsistent ainsi. [...] Nous, nous avons décidé de venir ici parce que là-bas on n'avait presque pas d'argent pour manger. Il n'y a pas de travail là-bas. Et faire des chapeaux c'est très épuisant et ça ne laisse pas suffisamment d'argent pour manger. [...] Beaucoup de gens viennent ici pour chercher du travail, beaucoup de gens pauvres (Commerçante de 68 ans, habitante de Tlayacapan).

Comme pour d'autres thématiques abordées dans ce chapitre, nous revenons dans les chapitres 8 et 9 sur la question des immigrants provenant de régions appauvries d'autres états du pays. Evoquons néanmoins, avant de finir, des données de l'échantillon

du recensement de 2010 (INEGI, 2010d), qui nous permettent de corroborer l'importance, dans les municipalités d'étude, des immigrants provenant d'autres états du pays, et particulièrement du Guerrero. Ainsi, à Jiutepec, les personnes qui sont nées dans le Guerrero étaient le principal groupe d'immigrants, représentant 12,9% de la population totale de la municipalité, suivies des personnes nées dans le District Fédéral (11,1%), dans l'état de Mexico (3,6%), dans celui de Puebla (2%), et dans le Veracruz (1,9%). A Yautepec, les personnes nées dans le Guerrero étaient également le principal groupe d'immigrants, représentant 11,5% de la population de la municipalité, suivies de celles nées dans le District Fédéral (6,6%), dans l'état de Puebla (3,8%), dans l'état de Mexico (3,5%), et dans le Veracruz (1,2%). Par contre, à Tlayacapan, les personnes nées dans le District Fédéral étaient le principal groupe d'immigrants (5,5% de la population), suivies des personnes nées dans le Guerrero (2%), dans l'état de Mexico (1%), et dans celui de Puebla (1%).

Chapitre 6. Les problèmes et les conflits provoqués par la gentrification

La gentrification dans les régions d'étude n'implique pas seulement des bénéfices économiques pour les habitants originaires ou pour les travailleurs immigrants. Comme nous l'avons déjà noté dans le chapitre précédent, les personnes interviewées ont généralement contrasté les bienfaits de l'activation économique liée à la gentrification avec les conséquences nuisibles, tant sociales qu'environnementales. Les principaux effets négatifs de la gentrification qui ont été signalés dans les entretiens sont la perte du sentiment d'appartenance des habitants originaires, le déplacement des producteurs qui louent les terres qu'ils cultivent lorsque les propriétaires décident de les vendre – notamment à des entreprises immobilières –, des abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier, et le manque et la pollution de l'eau.

Rappelons que certains de ces effets négatifs sont discutés dans la littérature sur la gentrification, en particulier le déplacement, mais aussi la perte du sentiment d'appartenance des habitants originaires, qui est décrite comme une forme de déplacement socioculturel ainsi que comme une forme de déplacement indirect ou de pression de déplacement (voir le Chapitre 3). Cependant, nous argumentons ci-dessous

que l'utilisation des notions de déplacement socioculturel, déplacement indirect ou pression de déplacement pour se référer à la perte du sentiment d'appartenance peut être critiquée, et que le déplacement dans les localités d'étude présente des caractéristiques distinctes de ce qui est généralement discuté dans la littérature sur la gentrification, notamment le fait qu'il s'agit d'un déplacement du lieu de travail et non d'un déplacement résidentiel. Les autres effets mentionnés – les abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier et le manque et la pollution de l'eau – sont très différents des impacts analysés dans la littérature.⁹² Ces points donnent plus de poids à l'argument d'une multiplicité d'effets de la gentrification et à l'idée que le déplacement résidentiel n'est pas l'unique et inéluctable conséquence de ce phénomène.

Nous exposons dans les sous-parties suivantes ces quatre conséquences négatives de la gentrification observées dans les régions d'étude.

6.1 La perte du sentiment d'appartenance

Nous avons déjà présenté dans le chapitre précédent plusieurs témoignages qui montrent que les habitants originaires sont assez ambigus sur les effets de la gentrification, reconnaissant l'importance de la création d'opportunités de travail, mais déplorant la disparition des espaces agricoles et naturels et des traits villageois de leurs localités. Ces inquiétudes se traduisent souvent par une perte du sentiment d'appartenance, exprimée par un désaccord face aux changements socio-spatiaux en cours et par une nostalgie pour le passé. Exposons d'autres témoignages qui illustrent cette perte du sentiment d'appartenance :

Il faut juste vous raconter que les cerfs, avant, on les tuait là où se trouve le terrain de sport. Parce que toutes ces maisons, vers Lomas [Lomas de Cocoyoc, un complexe résidentiel] et tout ça, rien de cela n'existait, rien, rien. C'était que des vergers de manguiers, des forêts. [...] C'est vrai que beaucoup d'emplois se sont créés et tout ça, mais on a tout foutu en l'air parce que vous devriez avoir vu la beauté du lieu. Si on se promenait dans la forêt on trouvait des régimes de

⁹² Il est vrai que Simard (2007) et Guimond et Simard (2010) mentionnent plusieurs questions environnementales, mais elles considèrent, contrairement à ce que nous avons observé dans le Morelos, que la gentrification a des impacts principalement positifs et non négatifs sur l'environnement, notamment grâce à la création de la part des gentrificateurs d'associations de conservation et de fiducies foncières pour protéger des sites naturels. Nous avons découvert néanmoins dans la municipalité de Jiutepec une organisation écologiste, formée par des villégiateurs de Mexico en conjonction avec des habitants originaires, appelée Unión de las 900 Hectáreas, qui a l'objectif de préserver des espaces naturels et des espèces de flore et faune du Morelos. Nous revenons sur le sujet de cette organisation écologiste dans les pages qui suivent.

bananes, du café, des papayes... tous mûrs. De tout, des mangues... (Producteur de maïs et artisan de 72 ans, habitant de Tlayacapan).

Sur le terrain qui est là, derrière la maison, on va construire un complexe résidentiel. Sur le terrain de l'autre côté [de la route] aussi. [...] Je pense que cela va créer des bénéfices, mais d'un autre côté [...] je sens qu'on va perdre, ou en fait on est déjà en train de perdre, l'enracinement au village, comme cela existait auparavant. [...] La majorité des personnes qui construisent des maisons ici, disons qu'il s'agit surtout de personnes qui ont de l'argent, qui viennent seulement se reposer et puis s'en vont. Ils peuvent donner de l'emploi aux femmes d'ici du village, aux femmes qui vont nettoyer, elles nettoient trois fois, elles gagnent de l'argent, et puis elles retournent chez-elles. Des jardiniers aussi... Je pense que la construction de maisons crée des bénéfices, mais je ne veux pas qu'on perde notre enracinement au village (Commerçante de produits artisanaux de 25 ans, habitante de Tlayacapan).

Finalement, toute cette zone va continuer à se peupler. Parce que là-bas où ils construisent des maisons, avant c'était des champs, tout ça c'était des champs de canne à sucre. Et maintenant ils ont vendu et ils construisent des complexes résidentiels et tout ça. [...] Tout ce qui existait durant mon enfance va se perdre. Par exemple, cet endroit-ci [le petit restaurant où il travaille] n'existait pas, c'était un champ. Un petit ruisseau passait là-bas, où coulait de l'eau cristalline, qui servait pour tout. Mais aujourd'hui, malheureusement, tout cela s'est perdu. [...] A long terme ça nous touche tous parce que les champs ne vont plus exister, la végétation et tout cela. Ça va beaucoup nous manquer (Employé dans un restaurant de 27 ans, habitant de Oacalco).

Les parcelles sont en train de disparaître. Là où avant il y avait des champs agricoles, maintenant il y a des complexes résidentiels. Il n'y a plus de champs de riz, rien. Tout ce qui reste c'est des pépinières de plantes ornementales. Il n'y a plus de lieux où cultiver. [...] C'est vrai que ça bénéficie à beaucoup de gens, parce que beaucoup de personnes n'ont pas de travail et ils peuvent commencer à travailler dans la construction. Mais les champs disparaissent... il n'y a plus que du béton (Producteur de plantes ornementales et jardinier de 40 ans, habitant d'Atlacomulco).

Un point intéressant à noter est que les habitants originaires, sachant les impacts positifs de l'arrivée de touristes et de villégiateurs, sont plus hostiles envers l'arrivée de nouveaux habitants non gentrificateurs. Nous avons observé ces sentiments surtout dans la localité de Tlayacapan, où beaucoup de personnes rendent responsables les nouveaux habitants non gentrificateurs de divers problèmes comme l'accroissement de la criminalité et l'invasion de terres par des squatteurs. Les témoignages suivants résument ces inquiétudes :

Ça [les conséquences de l'urbanisation] dépend des gens qui arrivent et qui s'installent dans le village. Dans la partie qui est ici en bas, vers Oaxtepec, c'est [...] des délinquants, des gens qu'on peut voir qu'ils ne travaillent pas. [...] Comme s'ils allaient voler ou quelque chose comme ça. C'est ceux qui font du graffiti sur les murs et c'est des gens qui ne sont pas d'ici, et qui n'ont pas des ressources économiques non plus. Ils vont causer du préjudice au village. [...] En fait, depuis trois ou quatre ans, il y a eu beaucoup de vols ici, de voitures. [...] Ce n'est plus comme avant (Commerçante de produits artisanaux de 25 ans, habitante de Tlayacapan).

On a ici un problème d'une invasion de squatteurs. [...] Il s'agit d'un terrain qui s'appelle Casahuates. C'est une invasion de gens qui ne sont pas du village. C'est des gens de différents lieux. [...] C'est des groupes organisés, des frappeurs surtout. Parce qu'ils viennent ici et font des choses par la force. Malgré cela on les poursuit en justice dans le Tribunal [agraire]. [...] C'est un groupe de salauds, de voleurs [...], des gens qui viennent abuser de quelque chose qui ne leur appartient pas. [...] Auparavant, il n'y avait pas autant de vols ici. Mais maintenant ! Des vols de voitures, de tout (Producteur de maïs, horticulteur et commerçant de 68 ans, habitant de Tlayacapan).

L'hostilité envers l'arrivée de nouveaux habitants, gentrificateurs ou non, est aussi exprimée, de façon quelque peu ironique, par les gentrificateurs d'ores et déjà installés dans les régions d'étude. Ceci corrobore, comme nous l'avons vu dans le Chapitre 3, les idées de plusieurs auteurs dans la littérature sur la gentrification rurale (D. Smith, 1998 ; Phillips, 2002 : 301 ; Simard, 2007 : 199 ; Roy *et al.*, 2008 : 322), qui notent que les gentrificateurs ruraux tendent à s'opposer à l'urbanisation et aux grands projets (touristiques, résidentiels, d'infrastructure...), qu'ils perçoivent comme un danger à leur qualité de vie en raison de la destruction du caractère rural des espaces. Ceci a été le facteur qui a emmené à la création, dans la municipalité de Jiutepec, de l'organisation écologiste Unión de las 900 Hectáreas, formée par des villégiateurs en conjonction avec des habitants originaires, qui a l'objectif de promouvoir la conservation et la préservation des écosystèmes originels et des espaces verts dans cette municipalité.⁹³

Rappelons que la perte du sentiment d'appartenance, caractérisée dans la littérature sur la gentrification comme un déplacement socioculturel ainsi que comme un déplacement indirect ou une pression de déplacement, est censée provoquer le départ de nombreux habitants originaires qui ne se sentent plus à l'aise dans leurs localités. Dans nos régions d'étude, les sentiments de désagrément des habitants originaires face à la gentrification et l'urbanisation sont évidents, mais aucune intention de déménager liée à

⁹³ Cf. <http://u900h.org/pNosotros.html> (page consultée le 20 octobre 2013).

ces sentiments n'a été exprimée. Nous ne mobilisons donc pas les notions de déplacement indirect ou de pression de déplacement pour se référer à la perte du sentiment d'appartenance des individus dans les régions d'étude. Le terme de déplacement socioculturel, pour sa part, est plus exact mais implique une utilisation figurée de la notion de déplacement – pourquoi ne pas utiliser, tout simplement, les termes de bouleversement socioculturel ou de changement socioculturel ? Ainsi, l'utilisation de la notion de déplacement socioculturel paraît être plutôt une astuce pour gonfler l'importance du phénomène du déplacement des habitants originaires. Nous résistons donc également à l'emploi de cette notion.

D'autre part, malgré tous les changements déplorés par les habitants originaires, notamment la destruction de nombreux espaces agricoles et naturels, la gentrification et plus généralement l'urbanisation ont produit aussi des mutations positives qui contribuent à l'ancrage et non au déplacement des personnes, non seulement avec la création de nouvelles opportunités de travail, comme nous l'avons déjà analysé dans le chapitre précédent, mais aussi avec la construction d'écoles, de cliniques, de banques, et de divers services et commerces utilisés par les habitants originaires. L'idée que la perte du sentiment d'appartenance soit un prélude au déplacement est, dans ce contexte, inexacte. En d'autres termes, argumenter que la perte du sentiment d'appartenance conduit au déplacement signifie ignorer les impacts positifs parallèles de la gentrification et de l'urbanisation, qui sont des facteurs d'ancrage des individus.

Dans ce sens, un producteur de canne à sucre de Oacalco commentait que :

Quand j'étais gamin... vous connaissez le village n'est-ce pas ? Là où se trouve la clinique il n'y avait qu'un verger. Quand j'étais petit il n'y avait qu'une clôture de fil barbelé et par ici passaient des canaux qui emmenaient de l'eau à la raffinerie de sucre. [...] C'est ce qu'on a vécu. On a grandi quand il n'y avait pas d'école. On nous donnait des cours sous les arbres, sur le terrain de sport. Parfois on allait au salon *ejidal*. Il n'y avait pas d'école. Et puis ils ont construit ici la première école, qui fut l'Emiliano Zapata (Producteur de canne à sucre de 45 ans, habitant de Oacalco).

Une habitante de Oacalco relatait également que :

Avant il n'y avait pas de collège ici. On devait aller à Yautepec ou à Tepoztlán pour prendre des cours. Après ils ont construit un collège privé, qui est maintenant public. L'école Alvaro Pacheco. [...] Et pour l'université c'était plus compliqué. Moi je suis allée à l'université à

Toluca. J'ai fait le test d'entrée et j'ai été acceptée. J'ai habité dans l'internat, j'habitais dans l'université (Productrice de canne à sucre et infirmière retraitée de 57 ans, habitante de Oacalco).

De la même façon, un potier et commerçant de produits artisanaux de Tlayacapan disait que :

Auparavant, quand j'étais jeune, il n'y avait pas beaucoup de transports. Les écoles les plus proches étaient à Cuautla. Il y avait un seul bus qui nous emmenait. J'ai étudié l'école primaire, le collège et le lycée à Cuautla. Pour l'université, en 1974 je suis allé faire le test d'entrée à la UNAM [Université nationale autonome du Mexique], à Mexico. J'ai dû aller à Mexico et j'ai habité là-bas durant un temps (Potier et commerçant de produits artisanaux de 56 ans, habitant de Tlayacapan).

Notons qu'aujourd'hui les localités d'étude sont très bien connectées à l'extérieur, tant aux villes du Morelos qu'aux états voisins, à partir de diverses routes et autoroutes, et de plusieurs compagnies d'autobus et de minibus. Les régions d'étude ne manquent pas d'écoles primaires, de collèges ou de lycées, tant privés que publiques, et ont même plusieurs institutions d'enseignement supérieur – nous revenons sur la question de l'infrastructure scolaire dans le Chapitre 9. D'autre part, la disponibilité de commerces et de services médicaux, financiers, de communication, parmi d'autres, s'est aussi largement accrue dans les régions d'étude.

Evidemment, la construction d'écoles et de cliniques publiques, ou l'apparition d'autres services gouvernementaux, ne peut pas être expliquée directement par la gentrification. Néanmoins, l'accroissement des revenus des gouvernements locaux lié en partie aux impôts fonciers payés par les nouvelles maisons et complexes résidentiels, et aux impôts payés par les nouveaux magasins, est sans doute un facteur de l'expansion de ces services publics, ainsi que de certains appuis gouvernementaux – nous étudions dans le Chapitre 8 les types d'aides des gouvernements locaux que reçoivent les habitants originaires, en particulier pour l'agriculture.

Quant à l'apparition de nombreux services et commerces privés (magasins, écoles privées, banques, etc.), elle peut être effectivement expliquée en grande partie par l'arrivée de touristes et de nouveaux résidents gentrificateurs, permanents et temporaires. Ces nouveaux services et commerces ne profitent pas uniquement aux gentrificateurs ; les habitants originaires en bénéficient également, en tant qu'employés ainsi qu'en tant que consommateurs.

6.2 Le déplacement des agriculteurs locataires

En plus du manque d'indices qui confirment la pression de déplacement liée à la perte du sentiment d'appartenance, nous n'avons obtenu aucun élément qui corrobore le déplacement résidentiel direct incité par le processus de gentrification. En effet, le problème du déplacement résidentiel provoqué par la gentrification n'a été signalé dans aucun entretien ou conversation informelle avec les habitants originaires des trois localités d'étude. Nous avons néanmoins identifié des situations de déplacement du lieu de travail, concernant essentiellement des agriculteurs qui louent les parcelles qu'ils exploitent et qui doivent changer de parcelle lorsque les propriétaires décident de récupérer les terres à l'issue des contrats de location. Nous exposons dans les pages qui suivent les facteurs qui expliquent le déplacement du lieu de travail des agriculteurs locataires ainsi que le manque de déplacement résidentiel direct.

Rappelons, comme le soulignent Laurie Guimond et Myriam Simard (2010), ainsi que Darren Smith (1998), que le déplacement résidentiel produit par la gentrification touche surtout les habitants qui sont locataires, mais non ceux qui sont propriétaires, et que dans le contexte rural les habitants tendent à être propriétaires de leurs maisons et terres. Ceci est aussi vrai dans nos régions d'étude. Des 65 foyers interviewés, seulement deux étaient locataires de leurs logements. Toutefois, le nombre de producteurs qui louaient les terres qu'ils cultivaient était plus important, particulièrement à Atlacomulco : des 41 foyers interviewés qui réalisaient des activités agricoles (23 foyers agricoles et 18 foyers pluriactifs), 15 louaient des terres, dont neuf à Atlacomulco.

Les données des recensements au niveau des municipalités ne reproduisent pas exactement les caractéristiques des ménages interviewés dans les localités d'étude, cependant elles confirment que les locations de terres et de logements sont peu habituelles, mais plus communes à Jiutepec, une municipalité très urbanisée. Ainsi, selon le recensement de 2010 (INEGI, 2010a), 22,3% des logements à Jiutepec étaient loués, 13,6% à Yautepec, et seulement 1,9% à Tlayacapan. Quant aux parcelles, selon le recensement agricole de 2007 (INEGI, 2007a), 9,8% de la superficie des unités de production à Jiutepec était louée, 5,1% à Yautepec, et 8,8% à Tlayacapan.

L'autre facteur fondamental qui explique en même temps le déplacement du lieu de travail des agriculteurs locataires et le non déplacement résidentiel est le fait que la gentrification dans les régions d'étude est de type *new-build* (voir le Chapitre 3), c'est-

à-dire qu'elle est le produit de la construction de nouveaux bâtiments et non de la rénovation de bâtiments anciens. Plus précisément, les maisons et complexes résidentiels gentrifiés dans les régions d'étude sont construits surtout à l'extérieur des localités, dans des zones avec plus d'espace – généralement sur des terres agricoles –, où il est possible d'accéder aux commodités rurales recherchées par les gentrificateurs – du calme, de grandes maisons, des jardins, des piscines, des terrains de tennis, etc. Ceci correspond à ce que remarque Darren Smith (1998 : 13-14, 33) pour le cas de la campagne anglaise, à savoir que les gentrificateurs ruraux ne sont généralement attirés que par certains espaces et non par les enclaves résidentielles des habitants originaires, souvent appauvries, ce pourquoi au lieu d'être déplacés, les habitants originaires à faibles revenus sont plutôt restreints dans leurs options résidentielles en étant confinés à certains espaces et exclus d'autres (voir le Chapitre 3). Ainsi, dans les régions d'étude, il y a une ségrégation socio-spatiale entre les lieux de résidence des habitants originaires – les maisons à l'intérieur des localités – et les lieux de résidence des gentrificateurs – les grandes maisons de campagne et les complexes résidentiels sécurisés, situés à l'extérieur des localités.

En bref, la gentrification dans les régions d'étude affecte principalement les terres agricoles et non les espaces résidentiels dans les localités. Ceci, conjugué au fait que les habitants des localités sont généralement propriétaires de leurs logements, est essentiel pour comprendre pourquoi nous n'avons pas pu corroborer le phénomène du déplacement résidentiel. Par contre, cela explique pourquoi la gentrification provoque le déplacement du lieu de travail de producteurs qui louent les parcelles qu'ils exploitent – particulièrement dans l'*ejido* d'Atacomulco, où la location de terres agricoles est très importante.⁹⁴

Le déplacement du lieu de travail agricole n'est pas tellement le résultat des hausses fréquentes des loyers des parcelles mais plutôt des décisions des propriétaires de ne pas renouveler les contrats de location, en particulier dans le but de vendre les terrains à des entreprises immobilières – très souvent à des cabinets d'architecture qui construisent des complexes résidentiels. Malgré ces déplacements, les producteurs touchés modèrent leur inquiétude sachant qu'ils pourront louer des terres à des prix

⁹⁴ La location ainsi que la subdivision de parcelles sont plus importantes à Atacomulco en partie en raison d'une plus grande pression urbaine qui accroît la valeur des terrains, encourageant ces pratiques – au lieu de l'exploitation directe de la terre par les propriétaires. Nous analysons cependant dans les chapitres 8 et 9 d'autres facteurs, comme le manque de relève agricole, qui contribuent à expliquer ces stratégies foncières.

moins élevés dans d'autres localisations plus écartées dans le même *ejido*, dans d'autres *ejidos* ou zones proches, ou dans des municipalités voisines. Les cas et témoignages suivants éclairent la problématique du déplacement du lieu de travail agricole.

Monsieur Ricardo López, âgé de 73 ans, est un producteur de plantes ornementales dans l'ejido d'Atacomulco. Il travaille avec ses deux fils, à qui il compte léguer l'exploitation familiale dans une ou deux années pour pouvoir prendre sa retraite. Monsieur López a commencé à travailler dans la production de plantes ornementales il y a environ 20 ans, cependant il a inauguré sa pépinière actuelle il y a à peine un an. Sa pépinière occupe un terrain loué de mille mètres carrés. Auparavant il produisait des plantes ornementales sur un autre terrain, mais le propriétaire de cette parcelle a décidé de la vendre à un cabinet d'architecture qui a construit un complexe résidentiel. Ainsi, dès que son contrat de location est arrivé à terme, monsieur López a dû chercher une autre parcelle en location. Heureusement, il n'a pas tardé à trouver un autre terrain, plus écarté de la route principale à la ville Jiutepec, mais moins cher. Néanmoins, le risque et la crainte d'être déplacé et de devoir chercher une autre parcelle persiste : « Par ici ils sont déjà en train de vendre. Ils construisent par ici aussi. Ils ne vont pas tarder à nous chasser d'ici... Et chaque année ils augmentent le loyer de 100 pesos. »

Madame Sofía Alcántara, de 58 ans, travaille depuis presque 20 ans comme productrice de plantes ornementales à Atacomulco. Auparavant elle aidait son mari, qui était producteur, mais il est décédé voilà neuf ans. Maintenant elle travaille avec sa fille et un employé. Un des plus grands problèmes mentionné par madame Alcántara, qui est locataire du terrain où elle produit ses plantes, est le fait qu'elle a dû changer deux fois de parcelle puisque les propriétaires voulaient subdiviser les terrains pour les louer à plusieurs producteurs ou les vendre à des entreprises immobilières. La première parcelle où elle et son mari ont commencé à produire des plantes avait une superficie de huit mille mètres carrés. La pépinière qu'ils avaient sur ce terrain a duré sept ans, mais le propriétaire a fini par demander la restitution de la parcelle pour la subdiviser. Madame Alcántara et son mari ont perdu une grande partie de l'infrastructure qu'ils avaient construite sur le terrain. Selon ses propres mots : « Tout l'investissement qu'on a fait a été perdu. Mon mari, encore en vie, avait construit une citerne pour l'eau qu'on utilisait pour

fertiliser. [...] Il avait même construit une cave pour garder des matériaux. » La deuxième parcelle qu'ils ont loué avait une superficie de cinq mille mètres carrés et était située très près de la route principale conduisant à la ville de Jiutepec, mais le propriétaire leur a demandé sa restitution deux ans après seulement. Aujourd'hui, sa pépinière est sur un terrain loué de mille mètres carrés seulement, mais il s'agit d'une pépinière sous serre, une des seules à Atlacomulco, ce qui lui permet de produire des plantes plus rentables comme le poinsettia. Cependant, ayant investi une large somme pour faire construire la serre, madame Alcántara est très angoissée face au risque que le propriétaire du terrain ne veuille plus renouveler le contrat de location. Dans ce cas, elle devrait démonter toute l'infrastructure, ce qui ne peut pas se faire, dit-elle, sans endommager la couverture de plastique et sans réaliser de grandes dépenses.

Un couple de producteurs de plantes ornementales d'Atlacomulco, qui étaient uns des seuls propriétaires interviewés dans cet *ejido*, ont confirmé que le déplacement touche surtout les producteurs locataires. La femme mentionnait, au sujet de la construction de maisons et de complexes résidentiels, que :

Personnellement, cela ne m'affecte pas parce qu'on travaille sur notre propre terrain, mais les gens qui louent oui, ils sont touchés. Comme les gens qui étaient auparavant là, à côté, eux oui. Ils étaient là, le propriétaire a décidé de vendre le terrain et leur a demandé de le désoccuper. Alors, ceux qui louent se voient dans une situation difficile. [...] Mais à nous, en soi, à moi, ça ne m'affecte pas du tout, mais ceux qui louent oui parce qu'on leur enlève les terrains. On leur demande de désoccuper les terrains qu'ils louaient et on commence à construire des maisons (Productrice de plantes ornementales de 37 ans, habitante d'Atlacomulco).

Un producteur de plantes ornementales d'Atlacomulco, qui louait une parcelle de mille mètres carrés, notait que :

La plupart [des producteurs de plantes ornementales d'Atlacomulco] louent les parcelles qu'ils utilisent. Mais le problème c'est que beaucoup de propriétaires ont vendu [à des entreprises immobilières]. Toute cette partie faisait partie de l'*ejido*. Bon, je crois que la plupart fait encore partie de l'*ejido*, mais ils ont déjà vendu beaucoup de parcelles. [...] D'un côté cela crée beaucoup de travail, pour construire les maisons et tout ça, mais de l'autre les espaces agricoles se perdent. Le plus sûr c'est qu'ici [la parcelle qu'il loue] ils vont aussi vouloir construire des maisons. Alors nous n'avons pas de garantie de pouvoir rester ici. Nous avons signé un contrat

pour un an, mais rien ne nous garantit que nous puissions rester après. [...] A long terme ça serait mieux d'acheter un terrain, mais c'est très difficile pour nous. Nous n'avons pas l'argent nécessaire. Même pour louer c'est cher. Ici je paie 10 mille pesos⁹⁵ par an, mais ça dépend des zones. Il y a des zones où les prix sont de cinq mille pesos, mais par mois ! Ça dépend si les terrains sont près des routes principales, accessibles aux clients (Producteur de plantes ornementales de 34 ans, habitant d'Atlacumulco).

D'autre part, un agriculteur locataire de Oacalco disait que :

Je paye plus de mille pesos par *tarea* [mille mètres carrés], et ici il y a 30 *tareas*. Mais l'eau est déjà payée. C'est super cher ici dans le Morelos pour louer des terres. C'est un risque pour nous. [...] C'est très difficile parce que beaucoup de gens commencent à construire des maisons. Avant il y avait beaucoup de terrains disponibles pour cultiver, mais maintenant on doit chercher ailleurs (Horticulteur et producteur de canne à sucre de 45 ans, habitant de Oacalco).

Les contrats de location de parcelles dans les régions d'étude sont généralement écrits et enregistrés auprès des autorités *ejidales* ou communales – les contrats non écrits sont réservés à des arrangements informels entre parents ou amis. Les contrats écrits donnent aux propriétaires des garanties que les producteurs locataires ne vont pas squatter, tandis que pour les locataires cela leur assure que les propriétaires ne vont pas les obliger à désoccuper la parcelle avant la fin du contrat. Dans les localités de Tlayacapan et Oacalco, bien que le nombre d'observations ait été trop réduit pour permettre des généralisations, nous avons remarqué que ces contrats durent surtout un cycle agricole et non une année civile, et que le montant total du loyer est payé à l'avance. Dans le cas d'Atlacumulco, où les plantes ornementales sont produites tout au long de l'année, les contrats de location sont annuels et les loyers sont payés à l'avance de façon mensuelle, semestrielle ou annuelle, dépendant du montant – les loyers les plus chers sont généralement payés de façon mensuelle.

La gentrification et l'urbanisation ne sont cependant pas les seuls facteurs qui mènent au déplacement du lieu de travail des agriculteurs locataires, comme le montre le témoignage suivant d'un producteur de fraises de Oacalco :

Ici je paye 1 500 pesos la *tarea*, c'est-à-dire 15 mille pesos l'hectare, par an. Alors les propriétaires qui louent reçoivent un bon petit tas d'argent. Mais maintenant la canne à sucre a eu des prix très élevés et le propriétaire veut cultiver de la canne sur cette parcelle l'année

⁹⁵ Environ 590 euros.

prochaine. Alors je dois commencer à chercher où je vais cultiver mes fraises l'année suivante. Mais il y a un monsieur que je connais qui va me louer sa parcelle parce qu'il va récolter sa canne à sucre et il doit laisser reposer la terre de cette culture (Producteur de fraises de 59 ans, habitant de Oacalco).

Ce producteur commentait qu'il continuait à louer parce qu'il ne pouvait pas se permettre d'acheter une parcelle en raison des prix exorbitants, liés aux processus de gentrification et d'urbanisation.

Cette question de l'incapacité des producteurs locataires à acheter des terres en raison des coûts prohibitifs liés à l'urbanisation et à la gentrification s'est répétée dans plusieurs entretiens, comme nous l'avons aussi vu ci-dessus dans le témoignage d'un producteur de plantes ornementales d'Atlacomulco de 34 ans. De la même façon, une commerçante de produits artisanaux de Tlayacapan, dont son mari était agriculteur et louait une parcelle mais avait l'objectif d'en acheter une, notait que :

Avant il n'y avait pas de maisons là-bas [sur une colline de Tlayacapan]. Maintenant ça s'est rempli. Ils ont tout pris. Aujourd'hui les terres sont très chères. Les espaces qui restent sont super chers. Les prix des terrains ont beaucoup augmenté. [...] Les prix ne nous conviennent pas. Un pauvre qui n'a pas d'argent, comment voulez vous qu'il achète des terrains si chers ? Avant c'était meilleur marché. Avant les terres étaient très bon marché. Mais les prix ont beaucoup augmenté, beaucoup. Le [terrain] moins cher coûte 70, 50 [mille pesos]. On les vend même par mètre carré. Par mètre ! Avant on les vendait par terrain, par *tarea* [mille mètres carrés] (Commerçante de produits artisanaux de 68 ans, habitante de Tlayacapan).

L'incapacité à acheter des parcelles agricoles en raison du gonflement des prix pourrait être associée au déplacement par exclusion discuté dans la littérature sur la gentrification, qui signifie que les personnes à faibles revenus qui veulent s'installer dans un quartier gentrifié ne peuvent pas accéder aux logements en raison des prix prohibitifs (voir le Chapitre 3). Une différence essentielle entre les deux situations est néanmoins évidente : il s'agit dans les régions d'étude de l'incapacité à acheter des parcelles agricoles, non de l'incapacité à louer ou acheter des logements. Les personnes à faibles revenus ne sont donc pas exclues d'habiter dans les localités d'étude mais d'acheter des parcelles agricoles, ayant souvent l'objectif de cesser d'être producteurs locataires ou ouvriers agricoles. Le concept de déplacement par exclusion ne paraît donc pas être pertinent pour les régions d'étude, mais il y a sans aucun doute une exclusion

quant à l'accès à la propriété de la terre, particulièrement pour les habitants à faibles revenus.

6.3 Les abus et les irrégularités dans le marché de l'immobilier

A l'exception des producteurs qui louent les parcelles qu'ils cultivent – surtout présents dans l'*ejido* d'Atacomulco –, les inquiétudes principales des habitants originaires en ce qui concerne la gentrification et l'urbanisation ne sont pas associées au déplacement. Dans les trois localités, mais surtout à Tlayacapan, les personnes interviewées ont exprimé une grande inquiétude par rapport aux diverses irrégularités qui ont lieu sur le marché de l'immobilier, telles que le manque de respect des termes des contrats de vente de terres et d'autres abus de la part des acheteurs, la vente illégale de parcelles *ejidales* et communales, et la corruption des autorités locales pour permettre et encourager la vente de terres.

Rappelons que la vente de parcelles *ejidales* et communales au Mexique est fortement régulée, nonobstant la réforme agraire libérale de 1992. Tandis que les terrains urbains (les *solares*) des *ejidos* et des communautés agraires peuvent être librement vendues ou louées, les terres d'utilisation commune des *ejidos* et des communautés agraires ne peuvent pas être mises sur le marché. Quant aux parcelles individuelles, les *ejidatarios* peuvent céder (vendre ou transmettre par héritage) les droits de propriété à des parents, à d'autres *ejidatarios* ou à des personnes résidant dans l'*ejido* (les *avecindados*), mais pour vendre ces parcelles à des personnes extérieures à l'*ejido*, les *ejidatarios* doivent les convertir au régime de propriété privée (une conversion appelée *dominio pleno*), ce qui doit être autorisé par une majorité dans l'assemblée des *ejidatarios*. Dans le cas des communautés agraires, les parcelles individuelles peuvent seulement être cédées à des parents, à d'autres *comuneros* ou à des *avecindados*, mais non être vendues à des personnes extérieures à la communauté.

Néanmoins, différentes formes de vente illicite de terres existent, souvent avec la complicité et corruption des autorités *ejidales* et communales. La forme la plus commune est en utilisant la figure de la cession de droits pour vendre des terres à des personnes extérieures aux *ejidos* ou communautés agraires. Parfois, pour « légaliser » ces transactions, les autorités des *ejidos* ou communautés agraires donnent – ou vendent – aux acheteurs de terres des certificats qui déclarent d'avance leur situation de

résidents dans l'*ejido* ou communauté (c'est-à-dire d'*avecindados*), alors qu'ils sont extérieurs. Une autre forme de vente illicite de terres est en « inventant » l'assemblée des *ejidatarios*, par exemple en faisant participer des gens qui ne sont pas *ejidatarios*, ou en falsifiant leurs signatures. Une autre façon encore est en utilisant des documents de propriété apocryphes.

Quant aux abus des acheteurs de terrains, plusieurs personnes interviewées ont dénoncé le fait que souvent ils ne payent pas tout le prix convenu, ou qu'ils payent – contrevenant les contrats – de façon échelonnée au long de l'année ou de plusieurs années. D'autres plaintes très communes sont que les acheteurs des terrains abusent de la nécessité des personnes de vendre leurs terres pour faire baisser largement les prix demandés. Les prix payés aux agriculteurs pour les terrains sont ainsi insignifiants par rapport aux prix que payent les nouveaux résidents gentrificateurs aux entreprises immobilières.

Plusieurs témoignages illustrent les inquiétudes et les réclamations des habitants originaires par rapport aux différents abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier :

Ce sont de maudites bonnes affaires pour les salauds qui achètent ! Tu crois qu'ils vont se préoccuper pour nous les pauvres ? Ils viennent acheter et ils payent aux personnes des miettes. Ils disent 'je vais t'acheter mais au prix que je décide moi-même et dans les conditions que je veux, et si tu ne veux pas je n'achète pas.' Et ceux qui vendent leurs terres, qu'est-ce qu'il leur arrive ? Ben ils reçoivent 5% du prix du terrain, et ensuite c'est jusqu'à ce que les acheteurs aient envie de leur donner le reste. [...] De 5% à 10% d'emblée et puis le reste ils le reçoivent dans un an, ou six mois, puis dans des paiements au long de l'année ou de plusieurs années... Tu crois que c'est correct ça ? (Producteur de maïs, horticulteur et commerçant de 55 ans, habitant de Tlayacapan).

Beaucoup de gens vendent, surtout à des personnes de Mexico. Mais comment est-ce possible s'il n'y a pas de propriété privée ? Très simple, on leur donne [aux personnes de Mexico] une attestation qui dit qu'ils sont des *avecindados*. Avec ça ils peuvent acheter. Les autorités se prêtent à ces magouillages, le commissariat. Mais ils le font clandestinement (Horticulteur et producteur de canne à sucre de 45 ans, habitant de Oacalco).

Je n'aime pas la corruption, ça me fait tellement fâcher ! Le triennat passé, le président du commissariat *ejidal*, un compère à moi [...], vous savez les conneries qu'il a faites ? Ici à Morelos s'est initiée la lutte pour la terre. Et ce salaud, étant président, il a autorisé la vente de... nous avons peu de terres *ejidales* en plus... de 30 hectares de l'*ejido*. Et pour quoi faire ? Pour la

construction. [...] Ils vont construire un complexe résidentiel. Mais ils ont vendu à 150 pesos le mètre [carré]. [...] Je veux savoir quel est le prix qu'ils vont demander ensuite... minimum mille pesos le mètre [carré] ! Et ceux-là [les présidents des commissariats] avec la seule mission de gagner un peu d'argent. [...] Appelez-le, demandez-lui : « vous savez monsieur, je négocie avec un *ejidatario* de Tlayacapan pour acheter un terrain, peut-être vous pourriez m'aider. Combien voulez vous pour autoriser la vente ? » Vous allez voir ce qu'il vous dira, ce qu'il vous racontera. C'est ce que j'ai fait à ce salaud. Je l'ai appelé par téléphone, semblant être un acheteur, et je lui ai dit : « bonjour, commissariat *ejidal* ? », « oui », « vous savez quoi monsieur, je négocie l'achat d'une parcelle avec un *ejidatario* de Tlayacapan, je voudrais que vous autorisiez la vente. Combien voulez vous ? », « ben ça dépend de la quantité de terres », dit-il. Je lui ai répondu : « ah oui ?! T'est un vrai fils de pute, compère ! » [...]. Vraiment, les gens ne réfléchissent pas. Ils ne pensent pas à l'avenir (Horticulteur et producteur de maïs de 66 ans, habitant de Tlayacapan).

Le président du commissariat de la communauté agraire de Tlayacapan, pour sa part, a reconnu le problème des ventes illicites de terres, mentionnant que : « La loi agraire le dit très clairement : on peut céder des terres à la famille ou à des voisins. Honnêtement, ceci ne s'est jamais respecté, et jusqu'à ce jour ceci ne s'est pas respecté. Parce que ce n'est pas vrai que les gens uniquement cèdent les terres [à la famille ou à des voisins] ; ils les vendent à d'autres personnes [extérieures]. Oui, on ne peut pas cacher ce fait parce que c'est la réalité » (Producteur de maïs, horticulteur et commerçant de 68 ans, habitant de Tlayacapan).

Cet homme a raconté plusieurs conflits et irrégularités dans la communauté agraire de Tlayacapan, dont l'invasion de terres par des squatteurs, que nous avons mentionnée dans la sous-partie 6.1, la vente de terres avec des documents apocryphes, la construction d'infrastructure de la part du gouvernement municipal sur des terres communales sans recevoir l'autorisation du commissariat, parmi d'autres. Dans ce dernier cas, le président du commissariat a expliqué comment le gouvernement municipal a voulu établir une décharge publique ainsi que faire construire des trottoirs et un terrain de basketball dans un quartier informel sur des terres qui appartenaient à la communauté agraire, sans même demander son autorisation. Les membres de la communauté agraire se sont résignés à accepter l'établissement de la décharge, qui n'a pas pu être stoppée à temps, mais dans le cas des trottoirs et du terrain de basketball le commissaire a pu arrêter les travaux en demandant l'intervention du Tribunal agraire. Ceci a néanmoins créé des conflits avec les habitants du quartier informel, ainsi qu'avec le gouvernement municipal.

Cependant, le plus grand problème, selon le président du commissariat, était celui de l'arrivée de squatteurs composés d'habitants à faibles revenus – notamment des immigrants provenant d'autres états – dans des terres de la communauté agraire, dans une zone nommée Casahuates. Selon ses propres mots :

C'est un très grave problème parce qu'ils [les squatteurs] n'ont pas de documents en règle, et les uns enlèvent des terrains aux autres, ou ils vendent et revendent les mêmes terrains... C'est un problème difficile. Mais on les poursuit en justice. [...] Il s'agit de gens ambitieux qui veulent prendre des terrains qui ne leur appartiennent pas. [...] Ils voulaient qu'on leur reconnaisse le droit de rester là en faisant que le gouvernement déclare les terrains des terres nationales, mais ils n'ont pas réussi. [...] Il y a là un groupe qui opère, qui s'appelle l'UNTA [...], l'Union nationale de travailleurs agricoles.⁹⁶ Il opère supposément pour aider les squatteurs. Il leur dit qu'il va leur obtenir des documents de propriété, mais c'est une tromperie. Il y a une procédure au Tribunal [agraire], comment va-t-il obtenir des documents ? Qui va lui donner des documents ? Mais bon, ils sont là, trompés, faisant des désordres, les uns enlevant des terrains aux autres, sans documents en règle. [...] Mais maintenant ils obtiennent des documents de propriété [apocryphes] ! [...] Et en plus, les candidats à la présidence municipale vont là-bas pour demander leur vote. C'est le plus grave. Le président municipal leur donne des cadeaux, les défend. Ce qui est pire, même le gouvernement de l'état le fait... Nous ramons contrecourant (Producteur de maïs, horticulteur et commerçant de 68 ans, habitant de Tlayacapan).

En expliquant davantage le cas de cette invasion de terres par des squatteurs, le président du commissariat a indiqué qu'il y a une dizaine d'année, un cabinet d'architecture spécialisé dans la construction de complexes résidentiels nommé HERPA – lié à la sœur de l'ancien président du Mexique Carlos Salinas – avait acheté illicitement des terres de la communauté agraire de Tlayacapan, mais que ces terres furent ensuite squattées par des personnes qui ont construit un quartier informel. Le commissaire a révélé tout son périple pour essayer de récupérer ces terres, ayant dû aller plusieurs fois au Tribunal agraire, supporter l'intransigeance des bureaucrates, et faire revalider par une restauratrice l'authenticité de l'accord colonial qui attribuait à Tlayacapan le domaine sur les terres en question. A notre connaissance, la procédure dans le Tribunal agraire n'avait pas encore été résolue en 2014, ayant été entamée en 2010.

⁹⁶ L'UNTA est un des nombreux syndicats agricoles au Mexique. Une des actions plus récurrentes de cette organisation est précisément l'invasion de terres pour favoriser ses affiliés, dont beaucoup sont des agriculteurs sans terre et des ouvriers agricoles (cf. "*Vademecum* de organizaciones rurales", 2009).

Cette invasion de terres a aussi été mentionnée récemment dans plusieurs journaux du Morelos. Ainsi, par exemple, Juan Salinas (2014) explique que plusieurs habitants du quartier informel de Casahuates – établi il y a 16 ans – ont dénoncé qu'environ 600 familles étaient forcés à donner des contributions inutiles de 120 pesos par mois à l'UNTA, supposément pour leur aider à régulariser les terrains. Estrella Pedroza (2014), pour sa part, décrit comment des habitants de Casahuates, qui avaient réalisé une demande de régularisation des terrains envahis auprès du gouvernement fédéral, ont protesté, en bloquant une autoroute, contre l'intention de l'UNTA de contrôler la liste des personnes qui bénéficieraient de cette possible régularisation.

Les irrégularités dans le marché de l'immobilier peuvent aussi créer des problèmes pour les entreprises immobilières ainsi que pour les personnes qui achètent des terres *ejidales* ou communales sans s'assurer que la transaction est licite, par exemple lorsque les entreprises ou les personnes achètent des parcelles *ejidales* qui n'ont pas été transformés en propriétés privées (la conversion au *dominio pleno*). Dans ces cas, les acheteurs peuvent difficilement obtenir des titres de propriété privée, du moins légalement, ce qui est particulièrement grave pour les entreprises immobilières, ayant ensuite des problèmes pour vendre les maisons, et menant parfois à l'arrêt des constructions ou à des escroqueries. Selon les mots d'un agent immobilier de Oacalco :

Oui, beaucoup de problèmes sont créés. Par ici il y a beaucoup d'entreprises immobilières qui commencent à construire, qui n'ont aucune autre inquiétude que celle de bâtir le plus vite possible, mais quand elles veulent obtenir des documents de propriété elles se rendent compte qu'elles n'ont pas les documents nécessaires, et tout ce qu'elles ont investi parfois elles le perdent, elles ne peuvent plus continuer avec la démarche, et elles arrêtent la construction (Agent immobilier de 46 ans, habitante de Oacalco).

D'ailleurs, c'est précisément près de la localité de Oacalco que nous avons découvert un complexe résidentiel où les acheteurs des maisons avaient été escroqués par le cabinet d'architecture, qui n'avait pas de documents de propriété en règle, ayant acheté un terrain *ejidal* qui n'avait pas été converti au *dominio pleno*. A l'extérieur de ce complexe résidentiel, des panneaux avaient été accrochés par les acheteurs pour prévenir à d'autres clients potentiels : « Faites attention, ils escroquent ! », indiquait un des panneaux en grandes lettres rouges.

D'autre part, le président du commissariat de la communauté agraire de Tlayacapan racontait aussi, au sujet d'une vente illicite de terres, que :

Nous avons entamé récemment une action en justice parce qu'une personne a vendu avec des faux documents. La tante a cédé un terrain à la nièce, mais le neveu a revendu les terres illicitement. Il s'est attiré des ennuis. Il a perdu le procès. [...] Nous avons récupéré le terrain de la nièce. Il a vendu à des gens de Mexico, et dans le procès notre avocat leur a demandé : « messieurs, avez-vous des documents d'achat ou une cession de droits ? », « nous avons des documents d'achat » lui ont-il dit. [...] « Alors je dois vous dire que vous n'avez rien acheté, parce que les terrains de la communauté agraire ne peuvent pas être vendues de cette façon. Vous avez été escroqués et vous n'avez donc rien acheté ! » (Producteur de maïs, horticulteur et commerçant de 68 ans, habitant de Tlayacapan).

Ces témoignages donnent une idée des difficultés provoquées par la convoitise pour les terrains dans les régions d'étude, qui se conjuguent à la corruption des autorités locales, ou à leur inaction pour éviter les abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier. D'autre part, ayant peu d'actions de prévention de ces abus et irrégularités, les interventions à posteriori des autorités peuvent créer leurs propres problèmes.

Un exemple de ces interventions peut être donné relativement à la municipalité de Jiutepec. Après la formation durant des dizaines d'années de quartiers informels de personnes à faibles revenus dans une réserve naturelle appelée El Texcal, le gouvernement de l'état de Morelos, en conjonction avec des *comuneros* (El Texcal fait partie d'une communauté agraire), a décidé d'utiliser la force publique à partir d'octobre 2013 – continuant les opérations jusqu'en janvier 2014 – pour déloger et brûler ou démolir environ 400 maisons de squatteurs, installées sur 70 hectares, sans proposer des alternatives de logement pour l'énorme majorité d'eux – seules 70 familles se sont vues proposer des logements dans la municipalité de Xochitepec. De leur côté, les squatteurs affirmaient qu'ils avaient acheté leurs terrains à des *comuneros*, avec l'autorisation (illégale) des autorités locales.⁹⁷

Cette intervention de la force publique a suscité des affrontements entre les squatteurs, la police et les *comuneros*, avec comme résultat des dizaines de blessés et de détenus. Face aux délogements, les squatteurs ont été les victimes de nouvelles escroqueries et d'abus, tout d'abord par des supposés avocats qui leurs ont offert des recours en justice inutiles, puis par l'organisation Antorcha Campesina⁹⁸ qui a proposé

⁹⁷ Consulter, au sujet des délogements des quartiers informels à El Texcal : Morelos (2013a, 2013b, 2014).

⁹⁸ Antorcha Campesina, ou Movimiento Antorchista, est une organisation politique liée au Partido Revolucionario Institucional (PRI), qui affine des personnes de milieux populaires. Deux actions

aux délogés de leur distribuer de nouveaux terrains à condition qu'ils s'affilient au groupe.⁹⁹ Ces nouveaux terrains se situaient dans la zone de Casahuates à Tlayacapan, qui, comme nous l'avons vu, est l'objet d'un procès au Tribunal agraire.

Notons que les abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier sont extrêmement communs non seulement dans nos régions d'étude mais dans l'ensemble des zones de l'état de Morelos qui sont touchées par la gentrification et l'urbanisation. Exposons plusieurs exemples récents, tirés des journaux, qui aident à comprendre l'étendue réelle du problème.

En 2010, le président du commissariat de la communauté agraire de Tepoztlán a annoncé une manifestation contre le Tribunal agraire, l'accusant de retarder délibérément le verdict sur l'achat illégal, en 1995, de 280 hectares de cette communauté agraire par l'entreprise immobilière KS, qui avait eu l'intention de construire un complexe résidentiel et un club de golf sur des terres communales qui font en plus partie d'une zone naturelle protégée ("Reclaman campesinos de Tepoztlán la devolución de 280 hectáreas de terreno", 2010).¹⁰⁰ Encore en 2010, après un long procès de plusieurs années, le Tribunal agraire a ordonné au commissariat de l'*ejido* de Yautepec (municipalité de Yautepec) de reconnaître comme propriétaire d'une parcelle une *ejidataria* qui avait dénoncé le fait que le président du commissariat l'avait dépouillé de ses terres pour les vendre (Morales, 2010). En 2011, un groupe de membres de l'*ejido* de Cuautla ont sollicité le procureur agraire, le ministère de

fondamentales de cette organisation sont celle d'obtenir des terrains pour ses affiliés (souvent en envahissant des parcelles) et celle de régulariser des quartiers informels. Cette organisation est réputée pour ses méthodes violentes ainsi que pour la corruption de ses dirigeants. Consulter, par exemple, Padgett (2014).

⁹⁹ Cf. Cuevas (2013, 2014).

¹⁰⁰ Ce projet de construire un complexe résidentiel (de plus de 700 maisons) et un club de golf à Tepoztlán en 1995 a provoqué une vraie rébellion des habitants, qui ont dénoncé non seulement l'illégalité de l'achat de terres communales mais aussi le désastre écologique et social qu'impliquerait le projet, en particulier en ce qui concerne la déforestation et l'utilisation de l'eau, qui n'est pas abondante dans cette municipalité. Ainsi, les habitants de Tepoztlán ont réalisé une myriade de manifestations – à Mexico, à Cuernavaca et bien sûr à Tepoztlán –, ils ont bloqué pendant plusieurs mois les accès à la localité, et ils ont obligé le maire et le président du commissariat de la communauté agraire à abandonner la municipalité, ayant été accusés de favoriser l'entreprise immobilière en échange de pots-de-vin – le premier avait autorisé le changement dans l'utilisation du sol et le deuxième s'est fait prendre « inventant » une assemblée de la communauté agraire, avec des personnes qui n'étaient pas *comuneros*, pour autoriser les transactions foncières. Ce mouvement social a reçu le soutien de diverses organisations écologistes – nationales et internationales –, d'intellectuels, des néo-zapatistes du Chiapas, et même de certains villégiateurs qui avaient des résidences secondaires à Tepoztlán – craignant la destruction des paysages naturels. Le projet a pu être stoppé, mais la communauté agraire s'est embarquée dans un long procès pour récupérer les terres, et la lutte a aussi fait des victimes, dont de nombreux blessés, deux morts et six prisonniers politiques (reconnus comme tels par Amnistie Internationale) accusés d'homicide ou d'enlèvement. Consulter, au sujet de cette lutte des habitants de Tepoztlán : Rosas (1997), Velázquez (2008) et Concheiro (2012).

l'Intérieur du Mexique et le procureur général pour qu'ils réalisent une investigation sur le commissariat *ejidal* au sujet de la vente de terrains sur 1 300 hectares appartenant aux terres d'utilisation commune, fraudant non seulement l'*ejido* de Cuautla mais aussi les acheteurs qui ne recevaient pas des documents de propriété légitimes mais seulement des « attestations » de propriété signées par les membres du commissariat (Baltazar, 2011).

Un des cas récents les plus importants illustrant les abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier dans l'état de Morelos concerne le projet de l'entreprise Casas GEO de construire un complexe résidentiel de plus de 700 maisons dans la municipalité de Zacatepec, près du lac Tequesquitengo – un des principaux lieux touristiques et de villégiature de l'état. Pour édifier ce complexe résidentiel, Casas GEO a commencé par acheter en 2011 environ 100 hectares de terres d'utilisation commune de l'*ejido* Tetelpa, une opération qui est illicite dès le départ et qui a été réalisée par les autorités *ejidales* sans le consentement de l'assemblée des *ejidatarios*. Pour ne rien arranger, le gouvernement de la municipalité de Zacatepec a rapidement délivré le permis de construction, affirmant que l'entreprise avait tous les documents en règle, malgré le caractère illicite de l'achat de terres et tandis que la Commission environnementale du Morelos (Comisión Estatal del Medio Ambiente, ou CEAMA) n'avait pas donné le feu vert, devant effectuer auparavant une étude d'impact environnemental. D'ailleurs, la CEAMA avait reçu dès 2009 une demande pour qu'une vaste zone comprenant les 100 hectares achetés par Casas GEO soit transformée en une zone naturelle protégée. Cependant, les délais pour établir cette zone naturelle ont mené les opposants au projet à affirmer que la CEAMA voulait favoriser l'entreprise immobilière. D'autre part, les habitants de Tetelpa ont critiqué l'énorme extraction d'eau qu'impliquerait ce projet, alors que les localités voisines avaient déjà des problèmes de manque d'eau. Les opposants au projet ont exercé des actions en justice, réalisé de nombreuses manifestations et ont même bloqué l'entrée au chantier pendant plusieurs mois, malgré l'harcèlement de la police. En février 2014, la mobilisation sociale a finalement porté ses fruits : l'entreprise immobilière a annoncé qu'elle renoncerait, pour le moment, à continuer le projet. Toutefois, demeure encore le problème de la récupération des terres.¹⁰¹

¹⁰¹ Consulter, au sujet de ce projet immobilier et de la lutte des habitants de Tetelpa pour l'arrêter : Barberi (2011, 2012, 2014a) ; Maya et Cuevas (2011) ; Morelos (2011b, 2012) ; Muñoz (2012) ; et López y Rivas (2012).

Nous ne pouvons nous empêcher de remarquer les deux poids, deux mesures des gouvernements locaux concernant d'un côté les squatteurs qui ont de faibles revenus, et de l'autre les entreprises immobilières qui achètent de façon illicite des terres *ejidales* ou communales. Ainsi, le gouvernement de l'état de Morelos n'a pas hésité à expulser les squatteurs de El Texcal de façon violente avec la police, tandis que les gouvernements locaux ont défendu sans complexe les entreprises immobilières qui ont acheté illicitement des terres à Tetelpa ou à Tepoztlán, en utilisant même la police pour harceler et attaquer les opposants aux projets immobiliers.

En plus des témoignages et des cas spécifiques mentionnés jusque-là, nous pouvons présenter plusieurs données du dernier recensement *ejidal* de 2007 (INEGI, 2007b) qui contribuent à comprendre l'étendue des problèmes analysés. Ces données montrent que l'invasion de terres est une problématique très répandue dans l'état de Morelos et particulièrement dans les municipalités d'étude, touchant 26,9% des *ejidos* et communautés agraires dans le Morelos, 28,6% à Jiutepec (deux des sept *ejidos* et de l'unique communauté agraire), 50% à Yautepec (cinq des dix *ejidos* et communautés agraires), et 28,6% à Tlayacapan (deux des sept *ejidos* et communautés agraires) (INEGI, 2007b). Par contre, au niveau de l'ensemble du pays, l'invasion de terres touchait seulement 15,6% des *ejidos* et communautés agraires (INEGI, 2007b).

Le recensement *ejidal* de 2007 nous donne aussi des informations sur l'achat de terres dans les *ejidos* et les communautés agraires, ainsi que sur la conversion au *dominio pleno*. Il est intéressant de noter que la part des *ejidos* où des *ejidatarios* ont opté pour le *dominio pleno* est souvent beaucoup plus réduite que la part des *ejidos* et communautés agraires où des ventes de terres à des personnes extérieures ont été signalées. Ceci s'explique par la vente de parcelles à des personnes extérieures aux *ejidos* ou communautés agraires sans leur conversion (dans le cas des terres *ejidales*) au *dominio pleno*, comme l'exige la loi agraire. Ainsi, dans l'état de Morelos, la vente de terres à des personnes extérieures s'est réalisée dans 56% des *ejidos* et communautés agraires, mais les conversions au *dominio pleno* n'ont concerné que 15,8% (INEGI, 2007b). A Tlayacapan, la différence entre ces deux données a été particulièrement importante : les ventes de terres à des personnes extérieures ont été signalées dans 71,4% des *ejidos* et communautés agraires (cinq des sept *ejidos* et communautés agraires), mais aucun n'avait encore enregistré une conversion au *dominio pleno* (INEGI, 2007b). A Yautepec, ces deux données ont été respectivement de 90% (neuf des 10 *ejidos* et communautés agraires) et de 30% (trois des 10 *ejidos* et communautés

agaires), tandis qu'à Jiutepec elles ont été dans les deux cas de 71,4% (cinq des sept *ejidos* et communautés agraires) (INEGI, 2007b).

6.4 Le manque et la pollution de l'eau

Une autre conséquence négative de la gentrification, mentionnée par les personnes interviewées dans les régions d'étude – notamment à Oacalco –, est le manque et la pollution de l'eau, provoqués en grande partie par la construction de maisons et de complexes résidentiels. En effet, les jardins et piscines des maisons et complexes résidentiels gentrifiés utilisent de grandes quantités d'eau, menant à la surexploitation des sources. Quant à la pollution de l'eau, l'infrastructure hydraulique et de drainage est souvent en mauvais état et n'est pas adaptée aux nécessités d'une urbanisation rapide, ce qui provoque l'infiltration d'eaux usées dans des ruisseaux, des sources d'utilisation domestique ou agricole, et des canaux pour l'agriculture. Les gouvernements locaux (municipaux et de l'état de Morelos) sont évidemment aussi responsables, n'ayant pas amélioré l'infrastructure hydraulique et de drainage au rythme nécessaire.

Plusieurs témoignages reflètent les inquiétudes des habitants originaires par rapport au manque et à la pollution de l'eau :

Là où se trouve la cabine de péage il se cultivait auparavant de la canne à sucre. Dans le quartier *11 de mayo* il se cultivait aussi de la canne. Du ravin jusqu'ici. Maintenant il n'y a que des maisons. Tout ça c'était des champs de production de canne à sucre. Aujourd'hui ils ne cultivent presque pas de la canne dans ces champs de là-bas puisqu'il n'y a souvent pas assez d'eau pour l'irrigation. En ce moment ils produisent des cultures « légères » comme la tomate, la tomatille et le maïs. Bon, la tomate et la tomatille ne se produisent presque plus ; elles ne veulent plus pousser, je ne sais pas pourquoi. On produit des courgettes aussi. [...] En plus, l'eau est très polluée. Avant ils cultivaient même de l'oignon. Mais puisque l'oignon pousse sous la terre... Ils cultivaient de la laitue également, mais avec la pollution de l'eau les gens savent qu'on ne doit plus cultiver ce type de plantes. [...] On dit que les autorités vont faire passer de l'eau propre, mais ils devront couvrir tout d'abord tous les canaux [agricoles] pour éviter qu'on y jette tout un tas de choses (Producteur de canne à sucre de 86 ans, habitant de Oacalco).

« Le problème c'est qu'on nous pollue l'eau [...] elle sort toute polluée. Parce que dans ces champs de là-bas on ne nous laisse pas cultiver des légumes, en raison des

eaux usées que contient l'eau pour irriguer » (Producteur de canne à sucre de 45 ans, habitant de Oacalco).

Il y a beaucoup de choses qui ont changé, par exemple le ruisseau. Avant tout les gens d'ici y allaient laver leur linge et tout ça. Malheureusement, aujourd'hui les choses ne sont plus comme ça, il ne s'agit plus que d'eaux usées. C'est pour ceci que ça [la construction de maisons] nous touche tous. C'est ce qui ne me plaît pas dans ce qui se passe. Oui, parce que quand j'étais un enfant je me baignais même dans le ruisseau, et maintenant personne ne rentrerait dedans, même en plaisantant. Toutes les eaux usées tombent là dedans. [...] L'eau est contaminée. Tout cela s'est perdu (Employé dans un restaurant de 27 ans, habitant de Oacalco).

« Oui, ça nous affecte [la construction de maisons], parce que l'eau pour irriguer commence à manquer. Elle ne passe plus comme avant. Maintenant on la détourne vers des conduites et on l'envoie aux maisons. L'eau n'arrive plus comme avant. Avant les canaux pour irriguer étaient presque à ras bord, mais maintenant ils sont à moins de la moitié de leur capacité » (Productrice de plantes ornementales de 39 ans, habitante d'Atlaconulco).

Dans le cas de la localité de Tlayacapan, qui a peu de sources d'eau souterraines ou superficielles, la plupart des maisons et complexes résidentiels qui ont été construits récemment aux alentours du village doivent s'approvisionner d'eau à travers des services de livraison d'eau par camion-citerne, qui transportent l'eau depuis des zones proches de Oacalco pour remplir les citernes des logements. Selon les mots d'un habitant de Tlayacapan : « Ceux qui vivent aux alentours du village achètent des services de camion-citerne. C'est là où l'eau n'arrive pas, ou presque pas. [...] Il y a des endroits où le réseau d'eau potable n'arrive pas. Ils doivent donc acheter des services de camion-citerne. Mais c'est super cher, imaginez-vous : 400 pesos le camion-citerne, de neuf mille ou 10 mille litres » (Producteur de maïs, horticulteur et commerçant de 68 ans, habitant de Tlayacapan). Ce transfert d'eau de zones proches de Oacalco aux maisons et complexes résidentiels de Tlayacapan est une autre source d'inquiétude quant à la disponibilité de sources d'eau abondantes pour l'agriculture ainsi que pour la consommation des foyers.

Face aux problèmes d'eau, qui s'aggravent avec l'urbanisation accélérée, les gouvernements municipaux ainsi que le gouvernement de l'état de Morelos semblent être plutôt paralysés. Dans le cas de Oacalco, il s'agit des autorités *ejidales* qui ont dû faire un énorme effort pour commencer à résoudre le problème de la pollution de l'eau,

en cherchant des ressources monétaires auprès des gouvernements municipal et de l'état de Morelos pour construire des conduites qui séparent les eaux usées de l'eau pour irriguer. Ainsi, l'ancien président du commissariat *ejidal* de Oacalco, durant la période 2008-2011, racontait que :

Quand j'étais président [du commissariat *ejidal*] j'ai commencé la construction de conduites, parce que de ce côté-ci passe un petit canal. Mais pour obtenir des appuis du gouvernement, non, non, ce fut un vrai cauchemar ! Avec beaucoup d'efforts j'ai pu obtenir la moitié de l'argent nécessaire. Ils m'ont donné quatre millions de pesos. J'ai fait construire un kilomètre 300 mètres de conduites. Ce que je voulais c'est que l'eau propre arrive ici, parce qu'avec l'eau qui arrive de là-bas on ne nous laisse pas cultiver des légumes de ce côté-ci, en raison des eaux usées qui se mélangent à l'eau pour irriguer. Mais mon temps comme président s'est fini, et le projet est suspendu. Si ce gosse [le nouveau président du commissariat *ejidal*] ne bouge pas, le projet ne va pas être fini » (Producteur de canne à sucre et éleveur de bétail bovin de 54 ans, habitant de Oacalco).

Nous avons également observé le problème de l'infiltration d'eaux usées – provenant de maisons et de complexes résidentiels – dans des ruisseaux, des sources d'utilisation domestique et agricole, et des canaux pour l'agriculture dans la municipalité de Jiutepec, touchant Atlacomulco parmi d'autres *ejidos* voisins. Ce problème, qui affectait les sources La Planta et Las Burras, ainsi que le ruisseau Apatlaco, avait déjà été dénoncé en 2010 aux gouvernements locaux (de l'état de Morelos et de la municipalité de Jiutepec) par les présidents des commissariats des *ejidos* affectés (Garcitapia, 2010). Cependant, les gouvernements locaux ont éludé cette question durant plusieurs années. Mais comme la pollution de l'eau affectait aussi des villégiateurs en raison des odeurs, ce fut l'association écologiste Unión de las 900 Hectáreas – dont nous avons déjà parlé – qui s'est occupée, en 2012, de demander des ressources monétaires au gouvernement fédéral pour faire reconstruire une partie du système de drainage. Ce n'est qu'en 2014, après le changement du gouvernement, que la municipalité de Jiutepec a commencé des travaux pour améliorer le système de drainage et pour construire des conduites qui séparent les eaux usées de l'eau pour irriguer, bénéficiant aux *ejidos* de Jiutepec, Chapultepec, Acapantzingo, Tejalpa et Atlacomulco (Garcitapia, 2014).

Les problèmes de la pollution et du manque d'eau provoqués par la gentrification et l'urbanisation ne sont pas propres à nos localités d'étude. Ces

problèmes, de même que les irrégularités et abus dans le marché de l'immobilier, sont aussi dénoncés régulièrement dans d'autres localités, soit dans les municipalités d'étude, soit dans d'autres municipalités du Morelos, notamment là où les processus d'urbanisation et de gentrification sont d'une grande importance. Nous avons déjà noté, dans la sous-partie précédente, que les conflits concernant deux projets immobiliers dans les municipalités de Tepoztlán (en 1995) et de Zacatepec (en 2011-2012) avaient comme un des sujets de fond la surexploitation de l'eau. Exposons ci-dessous d'autres exemples – correspondant à la période 2012-2014 –, tirés des journaux, qui montrent l'étendue des problèmes de la pollution et du manque d'eau provoqués par la gentrification et l'urbanisation.

Toujours dans la municipalité de Jiutepec, après une pétition des habitants du complexe résidentiel Villas del Descanso, la Commission des droits humains de l'état de Morelos (Comisión de Derechos Humanos del Estado de Morelos, ou CDHMOR) a interpellé le gouvernement municipal en raison de la pollution de l'eau potable avec des eaux usées (Morales, 2012). Dans la localité de Oaxtepec (municipalité de Yautepec), de nombreux habitants originaires, diverses autorités locales – un fonctionnaire du gouvernement municipal, les présidents des commissariats *ejidal* et communal de Oaxtepec, les présidents des systèmes d'eau potable de Oaxtepec et de Santa Rosa –, le directeur du parc aquatique El Bosque, parmi d'autres responsables, ont dénoncé et protesté contre diverses irrégularités et dommages causés par le complexe résidentiel Lomas de Cocoyoc, y compris la surexploitation de la source San Juan qui provoquait des pénuries aux habitants de Oaxtepec, et l'infiltration d'eaux usées dans les ruisseaux, endommageant la qualité de l'eau, touchant en particulier le parc aquatique El Bosque (Gurza, 2014 ; Baltazar, 2014a). Dans la municipalité de Cuautla, des paysans ont dénoncé que des infiltrations d'eaux usées provenant de maisons et de complexes résidentiels près du quartier de Cuautlixco provoquaient la pollution de l'eau de la source Las Tazas, utilisée pour irriguer leurs champs (Baltazar, 2014b). Finalement, le président de la municipalité de Tlaltizapán a dénoncé de nombreuses actions de l'entreprise immobilière Casas GEO – qui avait construit un complexe résidentiel de 2 600 maisons près de la localité de San Miguel Treinta –, dont la surexploitation d'une source, la déviation illégale d'eau de canaux agricoles pour approvisionner le complexe résidentiel, ainsi que la pollution des sources d'eau – confirmée par la Commission nationale de l'eau (Comisión Nacional del Agua, ou CONAGUA) – en raison du

mauvais fonctionnement de la station d'épuration construite par l'entreprise (Barberi, 2014b).

Conclusions. Bilan des causes et effets de la gentrification, et construction d'une définition inclusive de ce phénomène

Nous avons exposé, dans le Chapitre 4, les principaux facteurs et acteurs qui expliquent l'apparition de processus de gentrification dans nos régions d'étude. Nous avons séparé ces facteurs et acteurs en deux groupes, suivant les deux approches explicatives de la gentrification présentées dans le Chapitre 3 : l'approche du côté de la production et l'approche du côté de la consommation.

En ce qui concerne les facteurs et acteurs du côté de la production, nous avons vu qu'il est possible de parler d'une *rent-gap*, d'une « brèche de rente », dans les municipalités d'étude, c'est-à-dire une différence entre les prix réels et les prix potentiels de l'immobilier, provoquée par la dévalorisation d'un espace qui peut être revalorisé en rénovant ou développant l'environnement bâti, créant ainsi des opportunités d'investissement pour le capital. La *rent-gap* serait favorisée par l'existence d'un différentiel dans les prix de l'immobilier, lorsque l'espace dévalorisé ou peu valorisé est compris entre deux espaces plus valorisés. Rappelons que la théorie de la *rent-gap* est une des principales propositions de l'approche du côté de la production.

Ainsi, nous avons expliqué la dévalorisation des espaces agricoles des municipalités d'étude à partir de la crise que connaît la petite agriculture, liée en grande partie au passage d'un modèle économique protectionniste à un modèle libéral depuis les années 1980. D'autre part, nous avons aussi montré l'existence d'un différentiel dans les prix de l'immobilier dans les municipalités d'étude, étant situées entre les deux villes principales du Morelos – Cuernavaca et Cuautla. Ce différentiel se traduit par d'importantes opportunités de profit pour les entreprises immobilières qui développent le bâti dans les régions d'étude.

Un des acteurs que nous avons analysé et qui explique la gentrification selon l'approche du côté de la production est l'Etat. Nous nous sommes centrés sur trois mécanismes à travers lesquels l'Etat encourage les processus de gentrification dans les

municipalités d'étude : la réforme de la législation agraire en 1992, qui a relaxé les restrictions qui existaient concernant la mise sur le marché de terres communales et surtout *ejidales* ; la promotion touristique que réalisent les gouvernements fédéral et de l'état de Morelos ; et l'octroi de crédits immobiliers par des institutions financières publiques, en particulier l'INFONAVIT et le FOVISSSTE, qui ont souffert d'importantes modifications dans leur fonctionnement à partir de la fin des années 1980, impliquant l'octroi davantage de crédits à des personnes relativement aisées – certains achetant avec ces crédits des résidences secondaires.

L'autre acteur fondamental qui explique les processus de gentrification, selon l'approche du côté de la production, est l'ensemble d'entreprises immobilières qui rénovent ou bâtissent, et commercialisent, des logements destinés à des personnes de classes moyenne et aisée. Nous nous sommes concentrés essentiellement sur deux types d'entreprise – les agences immobilières et les cabinets d'architecture –, qui sont tous les deux axés essentiellement sur le marché de l'immobilier de villégiature. Nous avons surtout expliqué que les cabinets d'architecture peuvent se diviser en deux groupes : d'un côté, les cabinets grands et moyens, qui vendent des maisons clé en main, construites en série, et localisées dans des complexes résidentiels sécurisés, où les aménagements (jardins, piscines, courts de tennis, etc.) sont communs aux différentes maisons, et, de l'autre côté, les petits cabinets et les architectes indépendants, qui construisent des maisons plus personnalisées, et souvent plus grandes et luxueuses, localisées ou non dans des complexes résidentiels.

Quant aux facteurs et acteurs qui expliquent la gentrification selon l'approche du côté de la consommation, nous avons d'abord testé l'hypothèse d'un accroissement des classes moyenne et aisée au Mexique, ainsi que l'hypothèse d'une importance significative de ces classes sociales dans le District Fédéral – d'où provient la grande majorité des villégiateurs qui arrivent dans le Morelos. Rappelons que, selon l'approche du côté de la consommation, l'accroissement des classes moyenne et aisée, qui serait lié à la tertiarisation des économies à partir des années 1980, conduit à l'augmentation de la demande de logements gentrifiés dans des milieux urbains ou ruraux.

Ainsi, nous avons confirmé, à partir de deux méthodologies différentes, l'accroissement des classes moyenne et aisée mexicaines depuis le milieu du XXe siècle. Cependant, nous avons vu que cet accroissement a surtout eu lieu avant la décennie de 1980 et non après, parce que les crises économiques récurrentes depuis cette décennie ont fait stagner ou même diminuer à certains intervalles les classes aisée

et surtout moyenne. L'importance des classes moyenne et aisée dans le District Fédéral a aussi été confirmée. Nous avons vu que le District Fédéral était l'état avec la plus nombreuse classe aisée, tant en termes absolus que relatifs, et que sa classe moyenne était surtout importante en termes absolus et non tellement en termes relatifs – les valeurs absolues étant toutefois plus importantes pour expliquer la gentrification dans le Morelos.

Nous avons ensuite analysé les deux principaux types de gentrificateurs présents dans les régions d'étude – ceux de classe moyenne et ceux de classe aisée –, en nous centrant sur leurs dissemblances. Parmi ces différences, une des plus importantes concerne les formes de paiement pour acheter ou se faire construire les maisons, puisque les gentrificateurs de classe moyenne utilisent souvent des crédits, notamment de l'INFONAVIT ou du FOVISSSTE, ce qui est possible parce que les cabinets d'architecture grands et moyens qui construisent des maisons destinés à ces gentrificateurs l'autorisent, tandis que les gentrificateurs de classe aisée achètent ou font construire leurs maisons généralement au comptant, parce que les petits cabinets d'architecture et les architectes indépendants, qui construisent les maisons plus luxueuses et personnalisées, acceptent rarement d'être payés à travers des crédits immobiliers. Une autre distinction importante que nous avons notée est que les gentrificateurs de classe aisée se sont installés dans les régions d'étude depuis plus d'années que les gentrificateurs de classe moyenne, ce qui s'explique par le fait que la construction de projets immobiliers massifs clé en main – destinés aux personnes de classe moyenne – est assez récente, faisant son apparition depuis 15 ans environ. Cette différence confirme l'idée exprimée par l'approche du côté de la consommation que la gentrification est menée dans un premier moment directement par les gentrificateurs, étant ensuite conduite par des acteurs commerciaux, profitant de la convoitise pour les espaces créée par ces premiers gentrificateurs.

Le dernier facteur du côté de la consommation que nous avons abordé est la perception d'une idylle rurale, partagée par les gentrificateurs de classe moyenne ainsi que de classe aisée. En effet, une grande partie des motivations exprimées par les gentrificateurs pour avoir acheté ou fait construire une maison dans le Morelos étaient clairement liées à la perception d'une idylle rurale. Parmi ces motivations nous trouvons le climat doux du Morelos ; la possibilité d'une plus grande convivialité familiale, entre amis et entre voisins ; le repos et la tranquillité propres aux milieux rural ou rurbain ; la sécurité ; l'accès à la nature, aux espaces verts et aux paysages agrestes ; les attractions

touristiques du Morelos – qui sont surtout rurales et urbaines – ; et la possibilité de mener une vie plus saine.

En bref, l'étude des causes de la gentrification a montré l'importance d'analyser tant les facteurs et les acteurs du côté de la production comme ceux du côté de la consommation. Il n'y a aucun doute que les deux approches soient complémentaires, malgré plusieurs divergences théoriques, et que pour expliquer les processus de gentrification de façon approfondie et intégrale, les deux perspectives doivent être utilisées. Nous corroborons donc la pertinence d'une fusion des approches du côté de la production et du côté de la consommation, exprimée dans la littérature sur la gentrification.

Dans les chapitres 5 et 6 nous avons analysé les principaux effets de la gentrification dans les régions d'étude. Nous avons tenté de démontrer dans ces chapitres que l'étude des impacts de la gentrification ne peut pas se centrer sur le seul effet du déplacement des habitants originaires par les gentrificateurs, comme cela est souvent le cas dans de nombreuses recherches sur ce phénomène. Nous avons donc exposé dans ces chapitres plusieurs conséquences de la gentrification pour la population originaire, analysant à la fois les effets négatifs – dans le Chapitre 6 – et les effets positifs – dans le Chapitre 5.

L'effet positif fondamental que nous avons observé dans les régions d'étude est celui de la création d'emplois et de nouvelles activités économiques, essentiellement dans les services et le commerce, mais aussi dans la construction. Ainsi, à partir des données des recensements généraux, nous avons observé les principaux emplois dans les régions d'étude, qui gagnent toujours en importance, et qui incluent les maçons et aides-maçon ; les commerçants et employés dans des commerces ; les employés domestiques ; les jardiniers ; les serveurs et superviseurs dans la préparation et le service d'aliments et de boissons ; les conducteurs de véhicules de transport de passagers et de marchandises ; les employés de nettoyage ; et les vigiles et gardes. Par contre, nous avons noté la stagnation ou la diminution des emplois dans l'agriculture et l'industrie. Nous avons aussi noté les principaux emplois des membres des foyers interviewés, qui confirment l'importance de la gentrification dans la création de nouvelles opportunités économiques et de travail. Parmi ces emplois se trouvent les commerçants (surtout les commerçants de produits artisanaux), les jardiniers, les conducteurs de taxi ou minibus, les travailleurs domestiques, les propriétaires de restaurants, les artisans (surtout des artisans potiers), et les maçons.

D'autre part, nous avons vu que les effets positifs de la gentrification vont au-delà de la création d'emplois dans le secteur tertiaire. En effet, des cas de collaborations entre gentrificateurs et habitants originaires autour de projets communs, surtout agricoles et écologiques, ont été observés dans les régions d'étude. Dans ce sens, nous avons exposé le cas de la création de la coopérative d'agriculture biologique Frutos de Tlayacapan, formée par des villégiateurs et des habitants originaires. Les impacts de cette coopérative ne sont pas seulement positifs en termes économiques, donnant du travail à une vingtaine de personnes de la localité de Tlayacapan, mais aussi en termes culturels, puisque les membres ont appris sur les complexités de l'agriculture biologique ainsi que sur les dangers de l'utilisation de produits agrochimiques – certains ont même fait des séjours à l'étranger pour se renseigner sur ces sujets.

Un autre impact positif de la gentrification que nous avons analysé est l'effet d'ancrage de la population originaire, lié à la création de nouvelles opportunités économiques et de travail. Certains habitants originaires interviewés ont ainsi décrit comment l'activation économique produite par la gentrification leur a permis de rester sur place et d'éviter l'adoption de stratégies migratoires pour chercher du travail, notamment grâce à la complémentarité au sein des foyers entre les revenus des nouvelles activités liées à la gentrification et les revenus des activités traditionnelles (surtout l'agriculture), qui augmente les revenus globaux des familles. Nous avons corroboré l'effet d'ancrage à partir des données des recensements qui montrent que tant l'émigration internationale comme l'émigration à l'intérieur du pays partant des municipalités d'étude est peu significative et est dans certains cas même en recul. Nous avons aussi montré que les données du recensement agricole suggèrent que le départ de la majorité des jeunes concerne une partie peu significative des *ejidos* et des communautés agraires des municipalités d'étude, ce qui contraste avec ce qui se passe au niveau national. Notons que l'effet d'ancrage que nous avons tenté de démontrer contredit clairement l'idée, exprimée par de nombreux auteurs dans la littérature sur la gentrification, que le déplacement des habitants originaires est un impact inéluctable de ce phénomène.

Finalement, nous avons noté que la création d'emplois et d'activités économiques ne bénéficie pas uniquement aux habitants originaires. En effet, l'activation économique produite par la gentrification dans les municipalités d'étude incite à l'immigration d'habitants non gentrificateurs – provenant notamment de l'état de Guerrero –, qui cherchent du travail dans les services et dans la construction, mais aussi

dans l'agriculture. L'attraction d'une main-d'œuvre agricole significative provenant d'autres régions s'explique indirectement par la gentrification parce que les habitants originaires, et surtout les jeunes, tendent à éviter le travail agricole salarié et le travail familial dans l'agriculture, ayant des alternatives d'emploi plus intéressantes dans les secteurs tertiaire et secondaire. Ce manque d'intérêt des jeunes originaires des localités d'étude de maintenir une activité agricole a aussi impliqué l'accroissement de la location de parcelles par des producteurs provenant d'autres régions, et surtout du Guerrero, qui s'installent dans les régions d'étude.

Du côté des effets négatifs, exposés dans le Chapitre 6, nous avons d'abord confirmé l'existence d'un des effets mentionnés dans la littérature sur la gentrification, à savoir la perte du sentiment d'appartenance, décrite par certains auteurs comme un déplacement indirect, une pression de déplacement ou un déplacement socioculturel. Cependant, nous avons critiqué l'utilisation de ces trois dernières notions parce que nous n'avons pas trouvé d'indices qui confirment que la perte du sentiment d'appartenance mène les habitants originaires à vouloir déménager, et parce que le concept de déplacement socioculturel implique l'utilisation figurée du mot déplacement pour se référer à des processus qui sont plus précisément de bouleversement ou de changement socioculturel. Nous avons réitéré que malgré les mutations déplorées par les habitants originaires, qui mènent à une perte du sentiment d'appartenance, la gentrification et plus généralement l'urbanisation ont provoqué aussi des changements positifs qui contribuent à l'ancrage et non au déplacement des personnes, non seulement avec la création d'opportunités de travail, mais aussi avec la construction d'écoles, de cliniques, de banques, et de divers services et commerces utilisés par les habitants originaires.

Nous avons aussi analysé la question du déplacement résidentiel direct des habitants originaires, qui est considéré par de nombreux auteurs comme un facteur inéluctable de la gentrification. Cependant, nous n'avons obtenu aucun élément qui corrobore l'existence, dans les régions d'étude, de ce type de déplacement. Ceci s'explique en grande partie parce que les habitants originaires tendent à être propriétaires et non locataires de leurs logements – une situation qui différencie les milieux ruraux des milieux urbains –, et parce que la gentrification dans les municipalités d'étude est essentiellement de type *new-build*, étant le produit de la construction de nouveaux bâtiments à l'extérieur des localités et non de la rénovation de bâtiments anciens. Ainsi, la gentrification affecte surtout les parcelles agricoles et non

les espaces résidentiels dans les localités. Cependant, ceci provoque un autre type de déplacement que nous avons analysé, qui n'est pas résidentiel mais du lieu de travail. En effet, les agriculteurs qui louent les parcelles qu'ils exploitent doivent changer de parcelles lorsque les propriétaires décident de récupérer les terres après l'issue des contrats de location, souvent pour les vendre à des entreprises immobilières. Nous avons surtout observé ce type de déplacement dans l'*ejido* d'Atacomulco, où la location de parcelles est très répandue et la pression de l'urbanisation est plus forte.

D'autres effets négatifs de la gentrification que nous avons analysés dans le Chapitre 6 sont les abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier, en particulier le manque de respect des termes des contrats de vente de terres et d'autres abus de la part des acheteurs, qui profitent de la nécessité des personnes de vendre leurs terres pour faire baisser les prix demandés ou pour imposer des formes de paiement très désavantageux pour les vendeurs ; la vente illégale de parcelles *ejidales* et communales, par exemple en utilisant des documents de propriété apocryphes ou en employant la figure de la cession de droits parcellaires pour vendre des terres à des personnes extérieures aux *ejidos* ou communautés agraires ; et la corruption des autorités locales (surtout *ejidales* et communales) pour permettre et encourager la vente de terres, notamment en vendant aux personnes qui achètent des terres des certificats qui déclarent leur situation de résidents dans l'*ejido* ou communauté agraire, alors qu'elles sont extérieures.

Le dernier effet négatif provoqué par la gentrification que nous avons étudié dans le Chapitre 6 est le manque et la pollution de l'eau. En effet, les jardins et piscines des maisons et complexes résidentiels gentrifiés utilisent de grandes quantités d'eau, menant à la surexploitation des sources. Quant à la pollution de l'eau, l'infrastructure hydraulique et de drainage est souvent en mauvais état et n'est pas adaptée aux nécessités d'une rapide urbanisation, ce qui provoque l'infiltration d'eaux usées dans des ruisseaux, des sources d'utilisation domestique ou agricole, et des canaux pour l'agriculture. Les gouvernements locaux (municipaux et de l'état de Morelos) sont évidemment aussi responsables de ce problème de pollution, n'ayant pas amélioré l'infrastructure hydraulique et de drainage au rythme nécessaire.

En définitive, nous pouvons affirmer que le déplacement résidentiel n'est pas la seule et inéluctable conséquence de la gentrification. Ce phénomène produit divers impacts, qui dépendent des contextes, et le déplacement résidentiel n'est pas omniprésent dans tous les cas de gentrification, particulièrement dans des milieux

ruraux et rurbains. Ainsi, l'étude des effets de la gentrification ne doit pas se limiter à analyser le déplacement, qui peut ou non être significatif selon les contextes. Cependant, l'exhortation à analyser les divers effets de la gentrification ne doit pas servir d'argument pour embellir ce phénomène, pour « gentrifier le concept de la gentrification », comme cela est souvent décrit dans la littérature. Même si le déplacement résidentiel n'est pas l'effet inéluctable de la gentrification, cela ne signifie pas que seuls les aspects positifs soient importants. L'analyse de la gentrification dans nos régions d'étude démontre la diversité d'effets de ce phénomène, qui sont positifs ainsi que négatifs.

En critiquant la généralisation de l'effet de déplacement, nous devons en même temps critiquer les définitions de la gentrification qui incluent le déplacement comme un critère inhérent. En acceptant que la gentrification n'implique pas un effet unique et inéluctable et qu'elle produit une diversité de conséquences dépendant des contextes, nous devons également nous opposer aux définitions qui incluent plusieurs effets différents, dans l'objectif irréalisable de capturer la diversité de situations.

Une de ces définitions est celle de Chris Hamnett (1991 : 175), qui assure que la gentrification est simultanément un phénomène physique, économique, social et culturel, qui suppose l'invasion de quartiers populaires par des groupes de classes moyenne et aisée ; le remplacement ou le déplacement d'une grande partie des occupants originaux ; la rénovation ou réhabilitation de ce qui étaient auparavant des logements détériorés pour satisfaire les exigences des nouveaux occupants ; et l'augmentation des prix de l'immobilier dans la zone touchée, non seulement des bâtiments rénovés mais aussi des bâtiments encore détériorés.

De la même façon, pour Darren Smith (1998 : 19), la gentrification est composée de quatre types de transformation : une transformation sociale – un processus de déplacement, remplacement ou marginalisation d'une variété de résidents originaux par des « étrangers » envahisseurs – ; une transformation physique de l'environnement bâti et non bâti via des activités de revitalisation, qui implique aussi l'émergence de nouveaux types de services ; une transformation culturelle en raison de l'émergence d'une mosaïque de différentes enclaves d'individus qui ont des styles de vie et préférences de consommation similaires ; et une transformation économique, particulièrement quant au reclassement des prix immobiliers des propriétés rénovées et non rénovées, ce qui présente une opportunité de profit pour l'industrie immobilière.

Ces deux définitions longues et complexes sont des exemples clairs de la tentative de vouloir capturer la diversité des cas de gentrification en ajoutant de plus en plus de spécificités. Cependant, les deux définitions terminent par exclure la gentrification de type *new-build* ainsi que les cas de gentrification qui ne produisent pas les effets catalogués par avance. Dans ce sens, nous concordons avec Eric Clark (2005) qui critique les définitions excessivement complexes de la gentrification, et qui offre une définition simple et inclusive. Ainsi, pour Clark (2005 : 258), la gentrification est un processus qui implique un changement des usagers des espaces (*land-users*), où les nouveaux usagers ont de statuts socioéconomiques plus élevés que les usagers antérieurs, ceci en parallèle à un changement associé dans l'environnement bâti par le biais d'investissements dans le capital fixe. N'importe où, n'importe quand, toute transformation qui suit cette définition est, pour Clark, un processus de gentrification.

Cette définition, par sa simplicité, est certainement plus capable d'inclure la diversité de formes de gentrification. Comme le remarque Clark (2005 : 258) lui-même, cette définition permet d'éviter d'associer la gentrification à des lieux spécifiques (notamment les centres-villes) et d'éviter de limiter la gentrification aux espaces résidentiels, ainsi qu'aux rénovations. D'autre part, le concept d'usagers des espaces est important pour pouvoir inclure non seulement les résidents permanents mais aussi les villégiateurs, les travailleurs, les consommateurs, les touristes, etc. La notion d'environnement bâti, de son côté, permet d'inclure non seulement les logements mais aussi les magasins, parmi d'autres bâtiments. De plus, affirmer que la gentrification peut avoir lieu n'importe où et n'importe quand est aussi un élément significatif parce que cela ouvre les portes à l'analyse des processus de gentrification dans des espaces différents (villes, campagnes, pays développées, pays en développement) ainsi que dans le passé – notons, par exemple, que les transformations haussmanniennes de Paris sont caractérisées par certains auteurs comme des processus de gentrification (cf. N. Smith, 1996 : 32 ; Clark, 2005 : 260). Néanmoins, en utilisant le concept d'usagers antérieurs, la définition de Clark peut mener à penser que le déplacement est un effet inéluctable de la gentrification, bien qu'il ne l'indique pas ouvertement. De plus, en utilisant la notion de changements dans l'environnement bâti, cela peut faire penser que la gentrification de type *new-build* est exclue de sa définition, même si ce n'est pas son intention.

La définition de gentrification de Clark est attractive. Sa simplicité la rend plus élastique et plus inclusive des différents types de gentrification et des divers effets qu'elle produit selon les contextes. Nous convenons avec Clark que les définitions

complexes tendent à être si spécifiques qu'elles finissent par exclure des situations de gentrification qui ne correspondent pas aux multiples critères. Cependant, la définition de Clark peut mener à penser que la gentrification est nécessairement le résultat de la rénovation d'immeubles et qu'elle produit inéluctablement le déplacement des usagers antérieurs.

Nous proposons ainsi, pour finir, une définition de la gentrification qui est très similaire à celle de Clark, mais qui corrige ces deux aspects qui ne concordent pas avec l'idée d'une définition inclusive : la gentrification est un processus qui implique, par le biais d'un flux d'investissements, une modification de l'environnement bâti ou une construction de nouveaux bâtiments, associées à l'arrivée de nouveaux usagers de ces immeubles qui ont des statuts socioéconomiques plus élevés que les usagers originaires des espaces (bâti ou non bâti).

Partie 3. Les stratégies de reproduction des habitants originaires dans le contexte d'urbanisation des campagnes

Nous examinons dans cette partie les multiples stratégies de reproduction que mobilisent les individus et les unités domestiques dans le contexte d'urbanisation et de gentrification étudié, et qui ne se limitent pas à la pluriactivité que nous avons commencé à analyser dans le Chapitre 5.

Nous présentons tout d'abord, dans le Chapitre 7, des éléments fondamentaux de la littérature sur les stratégies de reproduction, exposant premièrement le concept de stratégies de reproduction des unités domestiques paysannes, ensuite la notion de stratégies de reproduction des unités domestiques urbaines, et finalement le développement théorique plus général sur les stratégies dans l'œuvre de Pierre Bourdieu. Les chapitres 8 et 9 analysent les stratégies de reproduction dans les régions d'étude. Dans le Chapitre 8 nous abordons les stratégies agricoles et foncières des individus et des unités domestiques, plus précisément les stratégies de production et commercialisation agricoles, la recherche d'aides et de financements pour l'agriculture, et la vente et la mise en location de terres. Dans le Chapitre 9 nous examinons les stratégies non agricoles des individus et des ménages, en particulier la pluriactivité, la reconversion des activités économiques, le penchant des jeunes pour les emplois non agricoles, la scolarisation, les migrations, et la recherche d'aides et de financements non agricoles. Nous concluons cette partie en nous interrogeant sur l'avenir des stratégies de reproduction dans les régions d'étude.

Chapitre 7. La notion de stratégies de reproduction

Nous exposons dans ce chapitre le concept de stratégies de reproduction, qui a été développé par différents auteurs pour expliquer les diverses actions des individus et des groupes domestiques qui visent le maintien ou l'augmentation, ainsi que la transmission, de leur patrimoine – non seulement économique, mais aussi culturel, social et symbolique.

La première sous-partie est consacrée à synthétiser les travaux de plusieurs auteurs qui ont, à partir des années 1970, repris et développé l'idée déjà ancienne des stratégies paysannes. Ensuite, nous examinons comment le concept de stratégie de reproduction a été employé, également à partir des années 1970, pour analyser les unités domestiques urbaines. Dans la troisième sous-partie nous tentons d'éclairer le concept de stratégie de reproduction développé par Pierre Bourdieu, qui a été conçu non pas pour être appliqué à un groupe social spécifique, mais pour étudier les stratégies des groupes domestiques en général. Dans la dernière sous-partie nous analysons les atouts et les limites de la notion de stratégies de reproduction.

7.1 Les stratégies de reproduction des unités domestiques paysannes

Rappelons, comme nous l'avons exposé dans le Chapitre 1, que dans les années 1960 et 1970 les approches de l'écologie culturelle et du néo-marxisme ont décrit le fonctionnement des unités domestiques paysannes, s'inspirant en grande partie des travaux d'Alexandre Tchayanov, qui a analysé l'économie domestique paysanne durant les premières décennies du XXe siècle. Ces unités domestiques paysannes seraient à la fois des unités de production et de consommation, où l'organisation est basée sur la taille et la composition de la famille ainsi que sur la coordination des besoins de consommation avec le nombre de membres travailleurs (Tchayanov, cité dans Wolf, 1966 : 14). Une des caractéristiques des unités domestiques paysannes serait leur adaptabilité grâce à l'adoption de stratégies diverses qui mettent en jeu leurs capacités de travail et leurs exigences de consommation.

A partir des années 1970, le concept de stratégies de reproduction des unités domestiques paysannes a été développé plus amplement par divers auteurs, comme Marielle Pepin-Lehalleur, Teresa Rendón, Vania Salles et Jean-Pierre Chauveau. Nous exposons ci-dessous les idées principales de ces chercheurs, relatives au concept en question.

Pour Marielle Pepin-Lehalleur et Teresa Rendón (1983 : 15-16), un des grands atouts de la notion de stratégies de reproduction des unités domestiques paysannes est qu'elle permet d'éviter les perspectives qui considèrent la paysannerie comme un ensemble d'individus ou d'agglomérats sociaux qui n'a pas de rôle dans son propre sort – étant soit détruit par le capitalisme, soit perpétué en raison son utilité pour

l'accumulation de capital. Le concept de stratégies de reproduction révélerait ainsi les processus concrets qui expliquent comment les familles paysannes assurent leur survie (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1983 : 16-17).

Ces stratégies se forment, selon les auteures (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1983 : 17), à partir des liens de parenté qui activent des principes d'interdépendance et de solidarité familiale pour mener les actions nécessaires à la survivance, en particulier l'exploitation du patrimoine familial, le transfert des responsabilités et des droits juridiques et économiques d'une génération à l'autre, ainsi que la transmission des savoirs.

Pour Pepin-Lehalleur et Rendón (1983 : 17), les unités domestiques paysannes sont soumises à des conditions de concurrence systématiquement désavantageuses par rapport aux entreprises capitalistes, qui peuvent absorber les progrès techniques et profiter de l'expansion de l'infrastructure et des opportunités productives nouvelles qu'apporte le développement économique. En plus de leur handicap technique, les unités paysannes seraient limitées dans l'accès aux ressources naturelles (terres, eaux, forêts) et dans l'accès au crédit, et elles auraient de très faibles capacités de négociation lors de la vente de leurs produits, résultat de leurs conditions productives déficientes et de leur nécessité urgente de vendre pour obtenir des revenus monétaires et assurer la survivance de la famille – qui dépendrait chaque fois davantage du marché pour satisfaire ses besoins (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1983 : 20).

Dans ce contexte, deux stratégies fondamentales des unités domestiques paysannes seraient le surtravail dans l'exploitation familiale,¹⁰² ainsi que le travail d'une partie de la main-d'œuvre dans d'autres activités, permettant de compenser leur faiblesse intrinsèque dans le système capitaliste et d'assurer leur survie (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1983 : 17, 19-20). Une autre stratégie essentielle réalisable par les unités domestiques paysannes serait la production d'aliments et d'autres produits pour l'autoconsommation ou pour la vente directe au niveau local, évitant ainsi les intermédiaires capitalistes (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1983 : 22-23, 29).

¹⁰² Ce surtravail serait un des facteurs essentiels qui expliquent la relation inverse entre la taille des unités de production agricole et leur productivité (la production par hectare), observée dans certains contextes (voir, par exemple, Carter, 1984). Toutefois, cette intensification du travail familial dans l'agriculture impliquerait une productivité du travail beaucoup plus faible dans les petites unités de production. D'autre part, rappelons, comme nous l'avons noté dans le Chapitre 1, que ce surtravail profiterait surtout à des acteurs extérieurs : les organismes de crédit agricole, les banques, l'Etat, et surtout les intermédiaires commerciaux et les compagnies agroalimentaires et agroindustrielles qui achètent les produits des paysans à de bas prix (Vergopoulos, 1979 : 40).

Pepin-Lehalleur et Rendón (1983 : 27-28) argumentent que les stratégies spécifiques que mobilisent les unités domestiques paysannes, ainsi que les résultats de ces stratégies, dépendent de plusieurs facteurs, notamment la structure familiale (le nombre, l'âge et le sexe des membres de l'unité domestique), l'accès aux moyens de production locaux, et les conditions particulières de l'économie locale.

Dans un travail postérieur, Pepin-Lehalleur et Rendón (1989 : 107-108) ajoutent que la reproduction des unités domestiques paysannes dépend d'abord de l'existence d'un espace économique et politique qui garantisse les conditions de leur existence ainsi que la reconnaissance de leurs droits territoriaux, dont des exemples importants incluent l'instauration de réformes agraires et de programmes d'assistance technique et d'octroi de crédits agricoles. Cet espace économique et politique ne serait pas une donnée innée, mais serait déterminé plutôt par la lutte d'intérêts qui permettrait l'accès des groupes aux moyens de production, aux politiques d'appuis et aux marchés (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1989 : 121).

Ainsi, les auteures (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1989 : 111) affirment que le contexte d'application du terme de stratégie de reproduction dépasse nécessairement les groupes domestiques isolés et doit inclure aussi les relations sociales qui se forment entre ces groupes et d'autres secteurs sociaux. Pour Pepin-Lehalleur et Rendón (1989 : 111), il est nécessaire de prendre en compte l'espace régional comme un référent empirique essentiel qui comprend les marchés de produits, la relation avec les agents de crédits, les ressources naturelles disponibles et leur distribution, parmi d'autres éléments. Les caractéristiques du contexte régional détermineraient l'ensemble de possibilités pour les différentes stratégies de reproduction (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1989 : 111-112).

Plus spécifiquement, les auteures (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1989 : 119) expliquent que les stratégies concrètes que mobilisent les familles paysannes dépendent, en plus de la structure familiale, des caractéristiques de l'espace local qui constitue le contexte dans lequel se réalisent l'interaction entre les groupes et l'accès différencié aux moyens de production. La quantité et la qualité des ressources d'une communauté, ainsi que sa forme et son degré d'intégration au marché, détermineraient sa structure productive et l'importance relative des activités destinées à l'autoconsommation (à l'intérieur des groupes ou à l'intérieur de la communauté) et des activités qui lient les groupes paysans avec les marchés du travail et de produits (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1989 : 119).

Les différentes activités réalisées par l'unité domestique paysanne seraient réservées généralement à des membres spécifiques du groupe : les services liés à la famille (préparation des aliments, lavage du linge, garde des enfants, etc.) seraient normalement exercés par la main-d'œuvre féminine et par les enfants à partir d'un certain âge ; les activités productives non domestiques (notamment l'agriculture) seraient réalisées par la main-d'œuvre masculine, bien que les femmes et les enfants collaboreraient à certains moments ; et le travail dans des activités hors de l'exploitation familiale serait réservé aussi généralement aux hommes, bien que certains marchés régionaux du travail pourraient être exclusivement féminins (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1989 : 117-118).

Pour sa part, Vania Salles (1989 : 127) affirme que malgré les divergences théoriques dans les études de la paysannerie, il existe un consensus sur deux points essentiels : la subordination de la paysannerie au système dominant, aux conditionnements macrosociaux, et l'existence d'initiatives paysannes, d'actions qui cherchent à garantir leur survivance, créant des espaces pour leur reproduction.

La production paysanne, en utilisant la main-d'œuvre familiale, dispose, pour Salles (1989 : 128), d'une quantité de travail disponible, déterminée par la taille de la famille, l'âge et le sexe de ses membres, ainsi que par leurs aptitudes, qui définit la possibilité d'augmenter ou d'intensifier la production agricole et de diversifier les activités économiques. Néanmoins, selon l'auteure (Salles, 1989 : 128), l'embauche d'une main-d'œuvre extérieure au ménage apparaît comme un élément qui compense la rigidité originale imposée par les caractéristiques de la famille.

Pour Salles (1989 : 129), malgré le fait qu'une partie des moyens de production et de vie de l'économie paysanne ne provienne pas directement du marché, l'auto-provisionnement ne peut pas être considéré comme l'élément qui la définit puisque les groupes paysans engendrent nécessairement de multiples liens avec le marché, en achetant les biens et les services qu'ils ne produisent pas, en travaillant hors de l'exploitation familiale pour obtenir des revenus monétaires, et en vendant leurs produits sur le marché. Ainsi, l'auto-provisionnement ne serait donc pas le but ultime de la production paysanne, bien qu'il soit clair qu'il s'agisse d'une importante stratégie de reproduction de nombreuses familles agricoles (Salles, 1989 : 129).

Les transactions des unités domestiques paysannes sur le marché produisent, pour Salles (1989 : 130), des résultats différents selon divers facteurs, notamment les caractéristiques des groupes domestiques, l'accès inégal aux moyens de production, et

les difficultés ou non d'acquérir ces moyens de production et de les utiliser de façon productive. Néanmoins, les difficultés généralisées auxquelles ferait face la paysannerie seraient la vente peu rémunératrice de ses excédents et le manque d'accès suffisant à la terre et à d'autres moyens de production, raisons pour lesquelles les groupes paysans mobiliseraient différentes stratégies qui leur permettent d'assurer leur survie : l'intensification du travail familial, la diversification des activités économiques – notamment avec le travail d'une partie de la main-d'œuvre familiale hors de l'exploitation familiale –, la spécialisation dans certaines activités, l'acceptation de salaires très bas qui mènent à la réduction de la consommation, parmi d'autres (Salles, 1989 : 132-133). Ces réponses diverses des familles paysannes seraient réalisées souvent de façon simultanée et complémentaire, ce qui constituerait une caractéristique importante de leur reproduction, compensant le plus possible les tendances imposées par les processus macrosociaux qui poussent à leur prolétarianisation (Salles, 1989 : 133).

Toutefois, les stratégies de reproduction dépassent, pour Salles (1989 : 133, 138), les aspects purement économiques et impliquent souvent des luttes politiques – par exemple les demandes d'instaurer ou d'accélérer la réforme agraire –, notamment lorsque les sociétés imposent des limites rigides à la reproduction des groupes domestiques paysans. Ainsi, la reproduction paysanne se situerait dans un contexte plus vaste que celui de la famille, formant diverses interactions avec d'autres groupes et forces sociales (Salles, 1989 : 134).

Au-delà des désavantages des familles paysannes quant à l'accès aux moyens de production et aux marchés, les caractéristiques propres de l'agriculture et des cycles agricoles – notamment les besoins discontinus de travail – créeraient les espaces nécessaires pour diversifier les activités économiques, ce qui permettrait de compléter les revenus issus de l'agriculture et d'éviter la sous-utilisation de la main-d'œuvre familiale (Salles, 1989 : 140-141). Ainsi, la diversification des activités économiques serait plus évidente dans des situations d'agriculture pluviale parce que le cycle agricole est limité à la période humide, à la différence des situations où sont disponibles des technologies d'irrigation qui permettent une plus grande continuité du travail agricole au long de l'année – bien que ce travail serait tout de même concentré dans les périodes de semailles et de récolte (Salles, 1989 : 141). Cet accès aux technologies d'irrigation permet aussi, pour l'auteure (Salles, 1989 : 142, 147), de produire d'autres cultures qui requièrent une abondance en eau (par exemple le coton) et d'augmenter la production et

la productivité, ce qui donne aux unités domestiques paysannes l'opportunité de se spécialiser dans une ou plusieurs cultures.

Pour Salles (1989 : 152), l'activité économique globale, qui regroupe l'ensemble des activités réalisées par la famille paysanne (notamment la prestation de services et l'élaboration de produits pour l'autoconsommation ou pour la vente sur le marché), constitue le cadre analytique indispensable pour étudier l'organisation du travail du groupe domestique. Dans la formation du revenu global des familles, écrit Salles (1989 : 152-153), interviennent un ensemble d'activités qui comprennent deux types : les activités monétaires et les activités non monétaires – ces dernières n'impliquant pas une médiation du marché. Les premières, selon l'auteure (Salles, 1989 : 153), sont composées de la production de marchandises pour le marché (qui consistent surtout de produits agricoles et de produits artisanaux) et du travail de la main-d'œuvre familiale dans des activités économiques hors de l'exploitation familiale. Les deuxièmes, pour Salles (1989 : 153), incluent les activités liées à la famille (garde des enfants et des personnes âgées, préparation des aliments, parmi d'autres) et les activités liées à l'autoapprovisionnement (notamment la production agricole d'autoconsommation).¹⁰³

Le choix des activités spécifiques, monétaires ou non monétaires, dépendrait d'une évaluation de la part du groupe domestique qui prenne en compte le temps que

¹⁰³ Il est évidemment possible de traduire les activités non monétaires en termes monétaires, en les valorisant selon les prix du marché (par exemple, en calculant la valeur de la production pour l'autoconsommation selon les prix du marché local). Toutefois, il est clair que les groupes paysans ne font généralement pas ces types de calculs, utilisant souvent d'autres logiques au moment de choisir leurs stratégies. Ainsi, étudiant le métayage et l'agriculture d'autosubsistance dans les vallées centrales du Oaxaca, au Mexique, Jean-Philippe Colin (2003 : 94) note qu'en valorisant la production d'autosubsistance des métayers en termes monétaires, leurs rémunérations seraient largement inférieures aux salaires qu'ils pourraient obtenir comme journaliers. Dans ce contexte, selon Colin (2003), le métayage et l'agriculture d'autosubsistance s'expliquent en premier lieu, du point de vue tant des tenanciers que des propriétaires, par une stratégie d'autoapprovisionnement en maïs visant à garantir l'alimentation de la famille en cas de désastre (à cet égard, les propriétaires préfèrent souvent donner leurs terres en métayage plutôt que de les mettre en location), à réduire les dépenses monétaires (du point de vue des tenanciers, en ce qui concerne les coûts de consommation et les coûts de location de la terre, et, du point de vue des propriétaires, en ce qui concerne les coûts de consommation – par rapport à l'alternative de mettre en location les terres – et de production), et visant à éviter l'achat de variétés de maïs disponibles sur le marché qui sont moins appréciées culinairement. La stratégie de réduire les dépenses monétaires s'expliquerait parallèlement par les contraintes de financement, par l'incertitude pesant sur la production agricole dans les conditions locales, ainsi que par la logique des acteurs qui survalorisent les débours monétaires et sous-valorisent les facteurs de production propres (Colin, 2003 : 101-102). D'autres facteurs importants pour expliquer le métayage seraient l'imperfection du marché de location d'attelages – incitant à certains producteurs à donner leurs terres en métayage pour s'assurer le service d'attelage – ; les contraintes de financement – pour louer des parcelles, du point de vue des tenanciers, ou pour payer les coûts de production, du point de vue des propriétaires – ; les faibles capacités de certains producteurs (femmes, personnes âgées ou pluriactives, ou qui ont un patrimoine foncier morcelé) à superviser la main-d'œuvre salariée ; et la logique « d'auto-restriction », c'est-à-dire l'idée qu'en gagnant de l'argent les individus risquent de le dilapider dans des frivolités, à la différence du stockage de maïs (Colin, 2003).

requiert chaque activité, les aptitudes du groupe familial, les résultats attendus des activités et leur pertinence ou non pour le marché ; cependant, cette évaluation serait rendue difficile par le fait que les prix des biens et des services – particulièrement des biens agricoles – sont souvent imprévisibles, dépendant des forces changeantes du marché (Salles, 1989 : 154).¹⁰⁴

Les liens des groupes domestiques paysans avec le marché forment, selon Salles (1989 : 143, 155), une « double exploitation » en raison des bas prix qu'ils reçoivent pour leurs produits par rapport au travail qu'ils y consacrent – ce qui s'explique en grande partie par l'accès réduit aux moyens de production – ainsi qu'en raison de la maigre rémunération qu'ils reçoivent dans d'autres activités, pouvant compléter leur revenus avec la production agricole. Ainsi, pour Salles (1989 : 155), la combinaison d'activités productives conduit à une paupérisation et une semi-prolétarianisation de la paysannerie, tandis que la prolétarianisation a lieu lorsque les groupes domestiques paysans souffrent d'une dégradation de leurs conditions de production qui ne leur permettent plus un équilibre économique à travers la combinaison d'activités, ce qui mène à une libération de la main-d'œuvre familiale et à la rupture des liens avec la terre.

Notons finalement quelques réflexions de Jean-Pierre Chauveau sur les stratégies des agriculteurs. De façon semblable aux auteures exposées ci-dessus, Chauveau (1997 : 185-186) explique que ces stratégies ne sont pas homogènes, étant indissociables de la position socio-économique des producteurs – en particulier en ce qui concerne l'accès aux ressources agricoles villageoises (accès à la terre, mais aussi à la main-d'œuvre familiale ou à l'entraide) – et des caractéristiques de l'environnement économique plus large – les possibilités de l'incorporation de la production au marché étant un élément fondamental.

Chauveau (1997 : 188) explique aussi qu'il y a des intérêts différents au sein des unités domestiques, c'est-à-dire que chaque membre d'un groupe domestique peut avoir des objectifs différents, ce qui a des répercussions sur les stratégies.¹⁰⁵ Comme l'explique l'auteur (Chauveau, 1997 : 188-189), se centrant sur le cas africain :

¹⁰⁴ Comme nous l'avons noté dans la note de bas de page précédente, d'autres logiques entreraient en jeu dans la sélection des stratégies, et notamment des stratégies non monétaires. Nous revenons sur cette question dans la sous-partie 7.4.

¹⁰⁵ Cette idée a été aussi exprimée dès les années 1980 par des auteurs qui ont étudié les stratégies de reproduction d'une façon plus générale, comme Marianne Schmink (1984), et, de façon plus récente, par d'autres auteurs comme Claire Wallace (2002). Ces auteurs critiquent l'image des ménages comme étant des unités homogènes, ayant un consensus interne concernant les objectifs et les stratégies – ils notent, contrairement, qu'à l'intérieur des ménages se produisent divers conflits et négociations vis-à-vis les objectifs et les stratégies. Ainsi, comme l'explique brièvement Schmink (1984 : 95) : « While some

Les cadets, les femmes, les aînés peuvent ainsi être caractérisés par des « structures d'objectifs endogènes » différents au sein de chaque exploitation. Par exemple, un cadet est plus enclin à ajuster ses stratégies sur l'obtention de revenus monétaires, sur les cultures commercialisées ou les activités extra-agricoles et sur la recherche d'une autonomie économique ; une femme cherche à privilégier la régularité des revenus et les recettes monétaires tout en assurant une part de production d'auto-subsistance ; un aîné tend à garantir les cultures d'auto-subsistance et la capacité de reproduction sociale du groupe par la cohésion de l'unité domestique (préserver les droits fonciers, assurer une redistribution suffisante des ressources, faire face aux obligations sociales).

D'autre part, Chauveau (1997 : 191) fait la distinction entre les stratégies de type « défensif » et celles de type « offensif », les premières, centrées sur la diminution des risques et la sécurisation alimentaire, ayant pour objectif la défense et le maintien du mode et des niveaux de vie, et les deuxièmes, plus risquées et à dominante monétaire, ayant pour objectif l'amélioration du niveau de vie. Ces deux types de stratégies ne seraient toutefois pas exclusives, les producteurs pouvant combiner des stratégies antirisque et des stratégies de prise de risque (Chauveau, 1997 : 192).

D'ailleurs, Chauveau (1997 : 196) explique que le comportement stratégique des agriculteurs consiste non pas à opposer mais à combiner des logiques sociales et des modes d'actions différents. Pour l'auteur (Chauveau, 1997 : 196), cette « logique combinatoire » se manifeste de multiples façons, par exemple, lorsque le caractère familial des exploitations se combine avec une composante non-domestique et des relations contractuelles ; lorsque le recours généralisé au marché et au contrat coexiste avec des formes de coordination et des conventions non marchandes (entre producteurs et commerçants ou entre exploitants et main-d'œuvre salariée, parmi d'autres) ; et lorsque les activités agricoles vont de pair avec des projets de sortie de l'agriculture (notamment pour les enfants et les jeunes agriculteurs) et avec le recours ordinaire à la migration (rurale, urbaine ou internationale) comme des moyens parmi d'autres d'assurer le niveau de subsistance des groupes domestiques ruraux.

agreement on general goals (such as survival) is probable, conflict and tension between household members also can be expected, especially between generations and between the sexes ». Pour Wallace (2002 : 281), le concept de stratégies de reproduction doit être suffisamment flexible pour pouvoir considérer les différents intérêts et les stratégies individuelles des membres des unités domestiques, et doit éviter la supposition que les stratégies des unités domestiques sont basées sur des consensus.

7.2 Les stratégies de reproduction des unités domestiques urbaines

La notion de stratégies de reproduction des unités domestiques n'a pas seulement été utilisée dans un contexte rural pour expliquer les réponses et les adaptations des groupes paysans face aux différents contextes. Ce concept a aussi été appliqué à l'étude des ménages urbains, particulièrement dans les pays sous-développés où les bas salaires conduisent à beaucoup de familles à chercher des alternatives pour compléter leurs revenus.

Ainsi, Brígida García, Humberto Muñoz et Orlandina De Oliveira (1989) ont analysé les stratégies de reproduction des unités domestiques dans les villes de Mexico, Recife et San José dos Campos (ces deux dernières au Brésil). Ces auteurs (García, Muñoz et De Oliveira, 1989 : 165) affirment que dans beaucoup de villes latino-américaines le cadre structurel de bas salaires, de détérioration des salaires réels et de déficiences dans les services collectifs ne permettent pas aux familles de satisfaire leurs besoins avec le seul salaire du chef de famille.

Les ménages mobiliseraient donc plusieurs stratégies, qui varient selon les spécificités historiques de chaque région ou ville analysée, dont une stratégie fondamentale serait la réalisation d'activités intra-domestiques qui absorbent une partie des coûts de reproduction de la main-d'œuvre familiale, compensant ainsi des revenus monétaires insuffisants (García *et al.*, 1989 : 165). Cette stratégie serait essentielle dans la plus grande partie des ménages, où les membres qui ne reçoivent pas de revenus dépendent de ceux qui travaillent pour subsister, mais où ceux qui travaillent dépendent aussi des membres qui font les tâches domestiques qui sont indispensables pour survivre (García *et al.*, 1989 : 168).

Dans le cadre extra-domestique, écrivent les auteurs (García *et al.*, 1989 : 165), les travailleurs organisés peuvent faire pression sur les gouvernements et les entreprises pour augmenter les salaires et les prestations, mais cette stratégie n'est pertinente que pour ceux qui ont un contrat de travail et sont protégés par les codes du travail. Une autre stratégie, particulièrement pour les foyers qui sont face à des situations difficiles (chômage, maladie, parmi d'autres), serait l'utilisation des liens extra-domestiques, essentiellement avec des parents et des amis, pour recevoir des soutiens – monétaires, alimentaires, de logement, garde d'enfants, etc. (García *et al.*, 1989 : 166). D'autres stratégies extra-domestiques seraient celles qui cherchent, quand les conditions le

permettent, à augmenter les revenus monétaires, ce qui inclut l'extension des heures de travail, l'obtention de seconds emplois, ainsi que la recherche de travail des membres qui ne sont pas occupés (García *et al.*, 1989 : 166).

La mise en œuvre de cette dernière stratégie – d'accroître le nombre de membres de la famille qui travaillent – dépend essentiellement, selon les auteurs (García *et al.*, 1989 : 166-167), des caractéristiques sociodémographiques de l'unité domestique (la taille et la structure familiale, mais également les aptitudes et la qualification des membres), de même que des caractéristiques du contexte structurel, notamment les types d'emplois disponibles et leurs salaires. Ainsi, par exemple, un ménage avec une grande quantité de personnes à charge (enfants et personnes âgées) ne pourrait pas se permettre qu'une grande partie de ses membres travaille, à moins que les revenus monétaires du chef de famille soient suffisants pour embaucher une travailleuse domestique, permettant ainsi que d'autres membres du ménage travaillent ou étudient (García *et al.*, 1989 : 175).

Les auteurs (García *et al.*, 1989 : 177) notent aussi que le contexte structurel agit sur les caractéristiques sociodémographiques mêmes de l'unité domestique. Ainsi, lorsqu'il y a une difficulté pour trouver des emplois ou lorsque les salaires disponibles sont très bas, il arrive souvent que les jeunes, parfois accompagnés de leurs conjoint(e)s et même de leurs enfants, restent longtemps dans le foyer des parents, créant ainsi des unités domestiques de grande taille, réunissant sous un même toit jusqu'à trois générations (García *et al.*, 1989 : 177).¹⁰⁶ A l'inverse, selon les auteurs (García *et al.*, 1989 : 178-179), quand il y a une plus grande disponibilité d'emplois, la participation économique de la main-d'œuvre familiale est plus importante, particulièrement pour les femmes et les jeunes ; cependant, le succès de la participation au marché du travail dépend en grande partie des qualifications (notamment du niveau de scolarité).¹⁰⁷

Un autre chercheur qui a analysé les stratégies de reproduction des unités domestiques urbaines au Mexique est Mario Margulis (1989). Cet auteur (Margulis, 1989 : 190) explique que les unités domestiques sont des groupes – des familles, dans l'énorme majorité de cas – qui partagent un logement et articulent une économie commune, ce qui rend indispensable l'analyse de la solidarité familiale, sous la forme

¹⁰⁶ Une situation très commune est celle de la résidence patrilocale, c'est-à-dire lorsque les jeunes couples résident dans le foyer des parents du mari. Par contre, la matrilocalité (lorsque les jeunes couples résident dans le foyer des parents de l'épouse) est une situation beaucoup plus rare.

¹⁰⁷ La participation accrue des jeunes au marché du travail favorise la résidence néolocale, c'est-à-dire lorsque les jeunes couples établissent leur propre foyer indépendant, s'opposant aux situations de résidence patrilocale ou matrilocale, que nous venons d'évoquer.

de prestations, d'aides et d'appuis offerts et reçus entre les membres de l'unité domestique mais également entre différentes unités domestiques. Margulis (1989 : 190-191) affirme que les stratégies de reproduction ont l'objectif de parvenir à assurer la continuité de l'unité domestique dans le temps, étant composées de plusieurs dimensions – économique, culturelle, idéologique et biologique (le remplacement des membres du ménage avec les naissances et la croissance des enfants, qui forment éventuellement de nouvelles unités domestiques).

Pour Margulis (1989 : 192), les stratégies de reproduction des unités domestiques sont déterminées en grande partie par les conditions et caractéristiques de reproduction du capital et par les possibilités, ou par le manque de possibilités, qu'offre le capital pour la reproduction de ces unités, bien que les stratégies des familles conditionnent à la fois les caractéristiques de reproduction du capital, notamment à partir de l'abondance de la main-d'œuvre qui a des répercussions sur les salaires, sur les taux de plus-value, et, dans certains cas, sur le niveau technologique des entreprises.

Dans le cas du Mexique, la main-d'œuvre se trouve, selon l'auteur (Margulis, 1989 : 194), face à un contexte de capitaux insuffisants qui ne créent pas le nombre nécessaire d'emplois, avec pour conséquence des réponses sociales pour surmonter le problème du chômage à travers le développement de relations de production non capitalistes dans la campagne ainsi que dans les villes. Dans les villes, écrit Margulis (1989 : 194), ces relations de production non capitalistes se traduisent par l'existence d'une série d'activités qui ne sont pas générées directement par le capital et dont la main-d'œuvre n'est pas toujours salariée, par exemple, la vente ambulante, l'emploi pour les travaux domestiques et le travail dans de petits ateliers. D'autre part, pour Margulis (1989 : 195), les bas salaires produits par l'excès de main-d'œuvre et le manque de capitaux sont également un facteur de la mise en œuvre de ces stratégies de reproduction non capitalistes qui consistent à maximiser l'utilisation de la main-d'œuvre familiale, puisque les unités domestiques n'ont pas suffisamment de garanties pour assurer leur reproduction avec les seuls emplois salariés du secteur capitaliste.

Ainsi, selon Margulis (1989 : 198), la reproduction des unités domestiques urbaines dépend de la disponibilité de main-d'œuvre familiale et de son assignation dans des relations de travail capitalistes, non capitalistes ou dans une combinaison des deux. Pour l'auteur (Margulis, 1989 : 198), bien que les stratégies de reproduction urbaines ne soient pas identiques aux stratégies des unités domestiques paysannes – qui se caractérisent, selon lui, par la possession des moyens de production (notamment la

terre) – les stratégies des deux types d'unités domestiques ont comme caractéristique commune la maximisation de l'utilisation de la main-d'œuvre familiale pour obtenir des ressources monétaires face au manque de garanties externes pour assurer leur reproduction.

Le nombre de membres d'une unité domestique qui peut travailler dépendrait surtout de la composition par âges du ménage, c'est-à-dire du moment spécifique dans le cycle biologique familial, mais il y aurait aussi d'autres facteurs à considérer, par exemple, les décisions de l'unité domestique quant à l'âge d'admission des enfants dans des activités économiques, les possibilités de formation scolaire des enfants, ainsi que les attitudes concernant le travail des femmes (Margulis, 1989 : 203). Pour l'auteur (Margulis, 1989 : 204), le rapport consommateurs/producteurs dans l'unité domestique, qui dépend du moment dans le cycle biologique familial, est essentiel pour déterminer le nombre de membres qui peuvent travailler ; ainsi, au début du cycle biologique familial, lorsqu'un couple n'a pas d'enfants, les deux conjoints peuvent travailler, ce qui n'est souvent pas le cas lorsque le couple a des enfants très jeunes, mais au moment que les enfants grandissent le nombre de possibles producteurs augmente jusqu'à ce qu'ils se séparent du foyer des parents pour former leurs propres unités domestiques.

L'idée que les stratégies de reproduction des unités domestiques urbaines diffèrent des stratégies des unités domestiques paysannes en raison de la possession ou non des moyens de production n'est pas partagée par d'autres auteurs. Ainsi, Francisco Giner de los Ríos (1989 : 218-219), étudiant les unités domestiques urbaines qui sont propriétaires de micro-entreprises, argumente que la différence principale entre ces unités et les unités domestiques paysannes n'est pas la propriété sur les moyens de production mais que seules ces dernières peuvent reproduire leurs moyens de production sans passer par le marché (par exemple, avec la réutilisation des semences) et produire directement pour l'autoconsommation, tandis que les micro-entreprises urbaines sont totalement dépendantes du marché pour acheter leurs moyens de production ainsi que pour vendre leur produits.

Giner de los Ríos (1989 : 220) décrit six types de micro-entreprises : 1) l'entreprise familiale pure, où le travail provient de l'unité domestique qui est propriétaire des moyens de production ; 2) la coopérative pure, qui représente un collectif de propriétaires-travailleurs, où le travail et les moyens de production sont apportés par plusieurs unités domestiques ; 3) la petite entreprise capitaliste, où l'unité domestique est propriétaire de l'entreprise mais ne participe pas directement au

processus de travail, bien qu'elle le contrôle et le supervise ; 4) l'accord entre un associé industriel et un associé capitaliste, où l'unité domestique de l'associé industriel s'occupe de toute l'opération de l'entreprise sans en être propriétaire, mais ayant comme but ultime de devenir le propriétaire ; 5) la coopérative en transition, où, en plus des propriétaires-travailleurs, une partie de la main-d'œuvre est embauchée ; et 6) l'entreprise familiale en transition, où une partie de la main-d'œuvre provient de l'unité domestique et l'autre partie est recrutée.

A la différence des compagnies capitalistes plus grandes, Giner de los Ríos (1989 : 221) affirme qu'il existe, dans les micro-entreprises familiales, une relation très proche entre les décisions de consommation et d'épargne des unités domestiques propriétaires et les décisions d'investissement productives, ce qui est le résultat des faibles ressources investies dans les micro-entreprises et de la haute proportion que représente la consommation des unités domestiques par rapport aux revenus de ces entreprises. Il n'y a donc pas une séparation claire entre les ménages et les micro-entreprises, ce qui signifie, pour l'auteur (Giner de los Ríos, 1989 : 221), que ces dernières forment partie intime des stratégies de reproduction des unités domestiques, à la différence des compagnies plus grandes qui sont des entités avec une existence plutôt indépendante des unités domestiques propriétaires.

Ainsi, selon Giner de los Ríos (1989 : 221-222), les décisions d'investissement productives dans les micro-entreprises sont subordonnées aux stratégies de reproduction des unités domestiques, bien que les résultats obtenus par les micro-entreprises peuvent aussi déterminer les stratégies de reproduction, particulièrement lorsque ces entreprises constituent la plus importante source de revenus des ménages – ce qui peut même mener à la réduction de la consommation familiale lorsque l'entreprise a besoin d'investissements importants.

Selon l'auteur (Giner de los Ríos, 1989 : 224), à la différence des travaux salariés dans les grandes compagnies capitalistes, les travailleurs dans les micro-entreprises, étant généralement des membres de l'unité domestique, ne reçoivent souvent pas de salaire direct ou reçoivent des rémunérations flexibles qui dépendent des résultats obtenus par l'entreprise. D'autre part, les rémunérations des travailleurs des micro-entreprises dépendraient généralement de la quantité de travail apportée, résultat à la fois du sexe et de l'âge des travailleurs et des façons que sont assignées les activités au sein de l'unité domestique et de l'entreprise – les besoins de travail de l'entreprise familiale pouvant dans certains cas entraver la réalisation d'autres activités importantes

comme la scolarisation des jeunes (Giner de los Ríos, 1989 : 224). Cette flexibilisation des salaires et des temps de travail serait particulièrement importante dans les entreprises familiales pures, à la différence des coopératives et des entreprises familiales en transition où les tâches, les temps de travail et les salaires seraient plus régulés (Giner de los Ríos, 1989 : 224-225).

Pour Giner de los Ríos (1989 : 226), la création de micro-entreprises s'explique par plusieurs facteurs, notamment l'insuffisance des revenus du travail salarié, l'insatisfaction avec ce type de travail, et les possibilités de maximiser les revenus des unités domestiques en créant des activités économiques que peuvent accomplir les membres qui sont incapables de réaliser un travail salarié – soit en raison de restrictions légales ou autres, soit en raison de la nécessité d'effectuer également des tâches domestiques.

Bien que dans un nombre réduit de situations les micro-entreprises puissent représenter des moyens adéquats d'accumulation familiale, pouvant même s'accroître et devenir de grandes entreprises, dans la majorité des cas elles ne permettent pas, selon l'auteur (Giner de los Ríos, 1989 : 227), de rémunérer convenablement les unités domestiques et les travailleurs embauchés, ceci en raison d'une série de facteurs : le manque d'accès au crédit, la concurrence d'autres entreprises plus performantes, le caractère oligopsonique du marché, parmi d'autres. Néanmoins, face aux bas salaires offerts sur le marché du travail, les micro-entreprises réussiraient généralement à obtenir des revenus plus importants que ceux qui seraient possibles avec le seul travail salarié (Giner de los Ríos, 1989 : 227).

Pour Giner de los Ríos (1989 : 232), l'instabilité des ventes qu'enregistrent normalement les micro-entreprises suppose que les unités domestiques propriétaires doivent souvent compter sur d'autres sources de revenus, ce qui conduit à une situation complexe où ces unités domestiques peuvent être à la fois employeurs d'une main-d'œuvre extérieure, offreurs de leur propre main-d'œuvre sur le marché du travail, et, bien sûr, être propriétaires de la micro-entreprise familiale où travaillent leurs membres.

Notons finalement quelques idées de C.J. Martin (1996), qui a étudié les stratégies de reproduction des unités domestiques urbaines au Mexique – plus précisément dans l'état de Jalisco –, et a tenté de différencier ces stratégies des stratégies de reproduction paysannes. Martin (1996 : 194) commence par nous rappeler que l'analyse des stratégies de reproduction doit nécessairement considérer les relations entre les unités domestiques et le contexte économique plus large, notamment en ce qui

concerne les emplois disponibles localement. En fait, la distinction entre les stratégies de reproduction des unités domestiques urbaines et celles des unités domestiques paysannes s'expliquerait en grande partie par la différence entre les emplois disponibles dans les contextes urbains et ruraux (Martin, 1996).

Ainsi, pour Martin (1996 : 194-196), dans les contextes urbains il y a une plus grande diversité de sources de revenus que dans les contextes ruraux, ce qui permet aux unités domestiques urbaines de placer plus de membres dans les marchés du travail, souvent informels – des hommes, des femmes et même des enfants. La décision de placer plus de membres dans les marchés du travail dépendrait toutefois du moment dans le cycle biologique familial, comme nous l'avons déjà noté, et du rapport entre les bénéfices attendus des nouvelles activités économiques et les bénéfices des activités domestiques réalisées par ces membres (Martin, 1996 : 196). Dans le contexte urbain, les femmes seraient donc moins limitées par la division sexuelle du travail, et les pratiques et les idées qui classent les types d'activité (ménagères ou professionnelles) et les opportunités scolaires selon les sexes seraient moins importantes (Martin, 1996 : 197). Ceci se traduirait par une féminisation de la population active dans les villes ainsi que par un accroissement de la scolarisation des filles et des jeunes femmes (Martin, 1996).

Par contre, selon Martin (1996 : 200-202), dans les contextes ruraux le manque de sources de revenus implique que d'autres stratégies aient un plus grand poids, notamment celles qui limitent la consommation et réduisent les dépenses.¹⁰⁸ Selon l'auteur (Martin, 1996 : 202), ces stratégies sont plus communes en milieu rural, en grande partie parce que la production d'autoconsommation et les relations de réciprocité sont plus possibles dans les campagnes que dans les villes, mais aussi parce que dans le milieu urbain il y a plus de dépenses monétaires à réaliser (pour le transport, pour les aliments, pour l'énergie, etc.). Ces stratégies qui limitent la consommation et réduisent les dépenses favorisent, pour Martin (1996 : 201-206), la division sexuelle du travail et limitent la scolarisation des filles, puisqu'elles sont basées en grande partie sur le travail domestique féminin, par exemple pour la fabrication de vêtements utilisés par la famille ou pour la production et la transformation des aliments – au Mexique, le cas de la

¹⁰⁸ En d'autres termes, il s'agit, comme nous l'avons vu dans la sous-partie précédente, d'une différenciation entre des stratégies de type « défensif », centrées sur la diminution des risques et la sécurisation alimentaire, et des stratégies de type « offensif », plus risquées et à dominante monétaire (cf. Chauveau, 1997 : 191).

production de *tortillas* faites maison, à la différence de l'achat de *tortillas*, est particulièrement important.

Cependant, l'auteur reconnaît que les deux types de stratégies ne sont pas exclusifs des contextes urbains et ruraux. Il note surtout que la réduction des revenus agricoles conduit beaucoup de ménages ruraux à diversifier leurs sources de revenus, par exemple à travers l'émigration des jeunes aux villes mexicaines ou aux Etats-Unis et à travers la participation des femmes dans les marchés du travail, remettant en question la division sexuelle du travail et promouvant la scolarisation des filles et des jeunes femmes (Martin, 1996 : 203, 207).

7.3 Les stratégies de reproduction dans l'œuvre de Pierre Bourdieu

Le concept de stratégies de reproduction n'a pas été développé uniquement pour se référer à des groupes sociaux spécifiques – les paysans ou les familles urbaines à faibles revenus dans les pays sous-développés. Cette notion a aussi été théorisée, particulièrement par Pierre Bourdieu, pour analyser les familles et les individus en général. Nous présentons dans cette sous-partie plusieurs travaux clés de Bourdieu, où la notion de stratégies de reproduction est exposée.

Les premières références au concept de stratégie dans l'œuvre de Pierre Bourdieu sont apparues dans l'*Esquisse d'une théorie de la pratique* et dans l'article « Les stratégies matrimoniales dans le système de reproduction », publiés en 1972. Dans l'*Esquisse*, Bourdieu (1972a) présente les motivations qui l'ont conduit à adopter la notion de stratégie, en opposition aux deux perspectives théoriques dominantes à cette époque, à savoir l'approche ethnométhodologique, qui cherche à expliciter la véracité de l'expérience primaire du monde social, excluant la réflexion sur les conditions de possibilité de cette expérience,¹⁰⁹ et l'approche structuraliste (développée surtout par Claude Lévi-Strauss), qui construit des catégories de relations objectives qui structurent la pratique et les représentations de la pratique, excluant le rôle inventeur des individus. En d'autres termes, Bourdieu voulait s'éloigner des visions subjectivistes, qui visent à comprendre l'action à partir des explications et catégories des individus eux-mêmes,

¹⁰⁹ Plus simplement, l'approche ethnométhodologique considère que la compréhension des pratiques sociales doit se baser sur les descriptions que font les individus eux-mêmes de leurs pratiques dans leurs contextes spécifiques, au lieu d'utiliser des concepts explicatifs développés par les chercheurs, qui rendraient compte des conditions qui font possibles ces pratiques. Pour une synthèse de l'approche ethnométhodologique, cf. Alexander (1987).

sans le recours à des explications et concepts créés par les chercheurs, ainsi que des visions objectivistes, qui cherchent à dévoiler les structures, inconscientes et cachées aux individus, qui déterminent mécaniquement l'action. En considérant seulement les récits des acteurs, les erreurs de l'approche subjectiviste seraient qu'elle ignore les conditions qui influencent l'action qui ne sont pas connus par les individus et qu'elle suppose que les acteurs sont capables de donner des explications complètes de leurs actions ; l'erreur de l'objectivisme serait de réduire les actions des individus à des expressions de structures mécaniques conçues par les chercheurs.

Ainsi, pour Bourdieu (1972a), les actions ne sont pas complètement prévisibles depuis l'extérieur, elles ne sont pas des faits accomplis qui suivent des règles mécaniques, des principes abstraits, mais plutôt des stratégies relevant des dispositions des agents, de leurs habitus, visant un résultat – de façon générale, la satisfaction d'intérêts matériels ou symboliques. Ces stratégies, conscientes ou inconscientes, seraient donc tout de même façonnées par les différents habitus¹¹⁰ – des dispositions structurées par les conditions objectives d'existence – mais aussi par des conditions objectives, notamment la possession de différentes espèces de capital (économique, symbolique ou autre) (Bourdieu, 1972a).

En passant des règles aux stratégies, Bourdieu (1972a, 1972b) conçoit la possibilité que les actions spécifiques ne soient ni mécaniquement déterminées ni complètement spontanées, mais adoptées dans des « jeux réglés », où l'habitus est déterminant. Selon ses propres mots :

Loin d'être de simples procédures, analogues à celle que l'imagination juridique invente pour tourner le droit et réductibles à des règles formelles et explicites, ces stratégies sont le produit de l'habitus, comme maîtrise pratique du petit nombre de principes implicites à partir desquels s'engendrent une infinité de pratiques qui peuvent être réglées sans être le produit de l'obéissance à des règles, qui, « spontanément » réglées, dispensent de l'explicitation, de l'invocation et de l'imposition de la règle. Parce qu'il est le produit des structures qu'il tend à reproduire et parce que, plus précisément, il implique la soumission « spontanée » à l'ordre établi

¹¹⁰ Bourdieu (1980 : 88-89) définit postérieurement les habitus comme des « systèmes de dispositions durables et transposables, structures structurées prédisposées à fonctionner comme structures structurantes, c'est-à-dire en tant que principes générateurs et organisateurs de pratiques et de représentations qui peuvent être objectivement adaptées à leur but sans supposer la visée consciente de fins et la maîtrise expresse des opérations nécessaires pour les atteindre, objectivement 'régées' et 'régulières' sans être en rien le produit de l'obéissance à des règles, et, étant tout cela, collectivement orchestrées sans être le produit de l'action organisatrice d'un chef d'orchestre. » Nous expliquons davantage le concept d'habitus dans la sous-partie suivante.

[...], cet habitus enferme le principe des solutions, phénoménalement très différentes (Bourdieu, 1972b : 1124).

D'autre part, pour Bourdieu (1972a), les stratégies ne sont généralement pas individuelles mais collectives, se formant à l'intérieur des unités domestiques où les préférences des différents membres sont négociées et pesées selon la structure de relations de pouvoir dans le ménage. Ces stratégies sont diverses et incluent, selon Bourdieu (1972a, 1972b : 1125), des stratégies matrimoniales, des stratégies de fécondité, des stratégies éducatives, des stratégies de succession, parmi d'autres, qui forment ensemble un système de stratégies de reproduction, c'est-à-dire l'ensemble de stratégies que tout groupe met en œuvre pour transmettre à la génération suivante sa position dans la structure sociale et son patrimoine – soit maintenus, soit améliorés –, et par lequel se reproduisent les relations de production associées à un mode déterminé de production.

Dans *La noblesse d'Etat*, Pierre Bourdieu (1989) développe davantage la notion de stratégies de reproduction, se centrant surtout sur les stratégies scolaires. Dans cette œuvre, Bourdieu (1989 : 387-389) dresse une liste des grandes catégories de stratégies, que nous résumons dans les points suivants : 1) les stratégies de fécondité, qui cherchent à limiter le nombre d'enfants et, par là, le nombre de prétendants au patrimoine (techniques de limitation des naissances, mariage tardif, célibat, etc.) ; 2) les stratégies successorales, qui ont l'objectif de transmettre le patrimoine entre les générations avec la moindre déperdition possible ; 3) les stratégies éducatives, qui ne se limitent pas à l'éducation scolaire ou à la dimension économique ; 4) les stratégies prophylactiques, qui visent à maintenir la santé et à écarter la maladie ; 5) les stratégies proprement économiques, qui ont l'objectif d'assurer la reproduction du patrimoine économique ; 6) les stratégies d'investissement social, qui cherchent à instaurer et entretenir des relations sociales directement mobilisables et utilisables, dont les stratégies matrimoniales sont un cas particulier ; et 7) les stratégies de sociodécence, qui visent à légitimer la domination et son fondement en les naturalisant.

Ces stratégies formeraient des systèmes, pouvant se compléter et se suppléer, et étant dans beaucoup de cas interdépendantes et chronologiquement articulées, par exemple, lorsque la réussite des stratégies scolaires affecte les stratégies matrimoniales en repoussant l'âge du mariage, ou lorsque les stratégies de fécondité encouragent les

efforts de scolarisation des enfants en réduisant les coûts qu'entraîne une famille nombreuse (Bourdieu, 1989 : 389-390).

Pour Bourdieu (1989 : 392), tous les agents et tous les groupes n'utilisent pas de la même façon les différentes stratégies de reproduction disponibles, dépendant dans chaque cas du volume et de la structure du patrimoine qui déterminent la structure des chances différentielles de profits offertes aux investissements par les différents marchés sociaux (du travail, scolaire, matrimonial, etc.), créant par là des systèmes de préférences ou d'intérêts distincts. Ainsi, par exemple, la propension à investir dans des stratégies scolaires dépendrait du poids relatif du capital culturel dans la structure du patrimoine familial, ce qui explique pourquoi les ménages dirigés par des employés ou des instituteurs tendent à concentrer leurs investissements sur le marché scolaire, tandis que les ménages dirigés par des patrons ont moins d'intérêt à investir sur ce marché, sachant qu'ils n'obtiennent pas le même rendement de leur capital culturel – leur réussite sociale étant liée surtout au capital économique (Bourdieu, 1989 : 393).

Dans ce sens, selon Bourdieu (1989 : 393-394), tout changement dans la relation entre le patrimoine et le système des instruments de reproduction (les différents marchés sociaux disponibles), qui transforme le système des chances de profit, tend à conduire à une restructuration du système de stratégies de reproduction. Dans ces contextes, pour maintenir leur position sociale et éviter une dévaluation de leur patrimoine, les détenteurs de capital devraient reconvertir les espèces de capital qu'ils détiennent dans d'autres espèces plus rentables ou plus légitimes, ce qui se traduit souvent par un changement de vocation (Bourdieu, 1989 : 394).

Les agents ou les groupes les plus aptes à entreprendre une reconversion seraient ceux qui sont les mieux pourvus des espèces de capital qui permettent de recourir aux nouveaux instruments de reproduction, à la différence des agents ou groupes qui sont liés à l'espèce de capital menacée, provoquant souvent une division des groupes dominants lors des périodes de transformation rapide du mode de reproduction en vigueur (Bourdieu, 1989 : 395).

Bourdieu (1989) développe aussi la question des stratégies de reproduction des familles propriétaires d'entreprises, qui a des parallélismes importants avec les stratégies de reproduction des unités paysannes et des micro-entreprises urbaines que nous avons étudié dans les sous-parties antérieures, notamment le fait que les exigences économiques de ce type d'entreprise subordonnent souvent les stratégies des unités domestiques. Citons Bourdieu (1989 : 396) directement :

Pour l'entreprise familiale, les stratégies proprement économiques visant à assurer le développement de l'entreprise sont à peu près indissociables des stratégies visant à assurer la reproduction de la famille et surtout de son intégration, une des conditions majeures de la perpétuation du pouvoir de la famille sur l'entreprise. Toutes les fois que la famille possède le contrôle entier d'un patrimoine constitué par une entreprise agricole, industrielle ou commerciale, les stratégies par lesquelles elle vise à assurer sa propre reproduction (stratégies matrimoniales, stratégies de fécondité, stratégies éducatives, stratégies successorales) tendent à se subordonner aux stratégies proprement économiques visant à assurer la reproduction du capital économique. La poursuite des mêmes fins imposant le recours aux mêmes stratégies, on rencontre des invariants tels que la recherche consciente de l'homogamie et la hantise de la mésalliance, le rigorisme en matière d'éducation et l'exaltation de « l'esprit de la famille », le recours à des stratégies successorales visant à éviter le morcellement du patrimoine, etc.

Ainsi, Bourdieu (1989: 398-399) décrit comment les familles propriétaires d'entreprises tendent à encourager des mariages endogames avec d'autres familles entrepreneuriales dans le but d'augmenter le patrimoine économique des compagnies, et comment l'entreprise familiale favorise l'accroissement de la descendance puisque les enfants participent au développement de l'instrument de production et aident à accumuler du capital social en formant des alliances avec d'autres familles entrepreneuriales. D'autre part, pour éviter l'émiettement du patrimoine, les familles propriétaires d'entreprises tendraient à impulser des stratégies éducatives qui visent à créer d'importants liens de solidarité entre les membres et à inculquer des vertus bourgeoises (culture du travail, esprit d'épargne, esprit de famille, etc.), sans insister cependant sur les stratégies scolaires, réduites souvent à une fonction de légitimation, sauf lorsque l'entreprise familiale est menacée ou qu'elle ne peut pas offrir suffisamment de postes pour les membres de la famille (Bourdieu, 1989 : 399-400, 402, 404).

Contrairement aux entreprises familiales, dans les grandes entreprises bureaucratiques les titres scolaires deviendraient un véritable droit d'entrée (Bourdieu, 1989 : 406). Ainsi, deux modes de reproduction différents se dessineraient : un mode de reproduction familiale et un mode de reproduction à composante scolaire, dont la différence essentielle serait que dans le premier il y a une transmission directe des droits de propriété entre le détenteur et l'héritier qu'il désigne lui-même, tandis que dans le

deuxième l'école est un intermédiaire qui contribue à la reproduction de classe pouvant cependant sacrifier certains membres (Bourdieu, 1989 : 408-409).¹¹¹

Un autre travail fondamental pour comprendre le concept de stratégies de reproduction dans l'œuvre de Pierre Bourdieu est l'article « Stratégies de reproduction et modes de domination », publié en 1994, dans lequel il propose une récapitulation des éléments théoriques exposés dans ses travaux antérieurs – notamment ses motivations pour utiliser le concept de stratégie, les grands types de stratégies possibles, et les facteurs qui expliquent la mise en œuvre de stratégies spécifiques ou la transformation des stratégies – et ajoute de nouveaux développements.

Dans l'article en question, Bourdieu (1994 : 11) souligne que les stratégies de reproduction renvoient nécessairement à la famille, à l'unité domestique : « sans famille, il n'y aurait pas de stratégies de reproduction ; sans stratégies de reproduction, il n'y aurait pas de famille [...]. » Les stratégies de reproduction sont ainsi, pour Bourdieu (1994 : 11), la condition de la perpétuation de la famille, vue comme un sujet collectif et non comme un agrégat d'individus, ce qui rejette l'idée – le plus souvent fictive – d'un agent économique isolé.

Bourdieu (1994 : 5-6) réexamine les grandes catégories, ou classes, de stratégies de reproduction, présentées dans *La noblesse d'Etat*, et réalise quelques ajouts et amendements. Nous résumons ces catégories dans les points suivants : 1) les stratégies d'investissement biologiques, dont les principales incluent les stratégies de fécondité – qui cherchent à augmenter ou limiter le nombre d'enfants et, par là, la force du groupe familial et le nombre de prétendants potentiels au patrimoine matériel et symbolique – et les stratégies prophylactiques, qui visent à maintenir la santé et écarter la maladie ; 2) les stratégies successorales, qui cherchent à assurer la transmission du patrimoine matériel entre les générations avec le minimum de déperdition possible, à partir des possibilités offertes par la coutume et le droit ; 3) les stratégies éducatives, qui incluent non seulement les stratégies scolaires (qui représentent des stratégies d'investissement à long terme), et qui ne se réduisent pas à la seule dimension économique (les stratégies éthiques, par exemple, visent à inculquer la soumission de l'individu et de ses intérêts

¹¹¹ Bourdieu (1989: 411-412) remarque que le mode de reproduction à composante scolaire n'est cependant pas sans biais, parce que les familles bourgeoises transmettent leur capital culturel qui permet de tirer un meilleur parti des institutions scolaires, ainsi que leur capital social, qui est souvent indispensable pour accéder à des positions dominantes dans le champ économique. Dans ce sens, Bourdieu (1989 : 415) affirme que : « Il faut se garder toutefois de réduire l'opposition entre les deux modes de reproduction à l'opposition entre le recours à la famille et le recours à l'Ecole. Il s'agirait plutôt, en fait, de la différence entre une gestion familiale des problèmes de reproduction et une gestion familiale qui fait entrer un certain usage de l'Ecole dans les stratégies de reproduction. »

au groupe et à ses intérêts supérieurs) ; 4) les stratégies d'investissement économique et social, qui ont l'objectif de perpétuer ou augmenter le capital sous ses différentes espèces, par exemple, en instaurant et entretenant des relations sociales mobilisables ultérieurement – les stratégies matrimoniales sont un type fondamental de stratégie d'investissement social – ; et 5) les stratégies d'investissement symbolique, qui visent à augmenter le capital de reconnaissance – les stratégies de sociodécée, qui cherchent à légitimer la domination et son fondement en les naturalisant, en sont un cas particulier.

Bourdieu (1994 : 4) note que les stratégies de reproduction, qui relèvent des *habitus* – qui tendent à reproduire les conditions de leur propre production –, ne sont généralement pas déterminées par des buts conscients, bien que dans les situations de crise les stratégies conscientes deviennent plus importantes. Les stratégies conscientes ne seraient néanmoins pas plus efficaces que les stratégies inconscientes, qui, elles, seraient plus ajustées aux différentes situations (Bourdieu, 1994 : 6). Selon ses propres mots :

Les stratégies de reproduction ont pour principe non une intention consciente et rationnelle, mais les dispositions de l'*habitus* qui tend spontanément à reproduire les conditions de sa propre reproduction. [...] Les stratégies de reproduction engendrées par les dispositions à la reproduction inhérentes à l'*habitus* peuvent se doubler de stratégies conscientes, individuelles et parfois collectives, qui, étant presque toujours inspirées par la crise du mode de reproduction établi, ne contribuent pas nécessairement à la réalisation des fins qu'elles visent (Bourdieu, 1994 : 6).

Pour comprendre les différentes propensions des groupes à investir dans les diverses stratégies de reproduction, Bourdieu (1994 : 7) rappelle qu'il faut prendre en compte plusieurs facteurs liés : la composition du patrimoine qu'il s'agit de transmettre (c'est-à-dire le poids relatif des différentes espèces de capital possédées par la famille) ; les mécanismes de reproduction disponibles (marché du travail, marché scolaire, marché matrimonial, etc.) ; et les profits différentiels que les unités domestiques peuvent attendre de leurs placements en fonction des pouvoirs sur les différents mécanismes de reproduction.

Développant davantage l'idée de la restructuration des systèmes de stratégies de reproduction – produite par les transformations dans la relation entre le patrimoine et le système des mécanismes de reproduction, ainsi que par le changement consécutif des chances de profits –, Bourdieu (1994 : 8-9) note que le passage des sociétés

précapitalistes aux sociétés capitalistes s'est traduit par la diminution du poids des stratégies matrimoniales et successorales face à la valorisation des stratégies scolaires et des stratégies proprement économiques. Dans les cas des entreprises familiales, rappelle Bourdieu (1994 : 9), les stratégies matrimoniales et de succession continuent d'être importantes, mais elles tendent néanmoins à se subordonner aux stratégies proprement économiques.

Ces transformations s'expliqueraient par le développement d'un champ économique doté de mécanismes institutionnels et impersonnels qui assurent sa reproduction durable, dont l'Etat bureaucratique – qui supprime l'Etat dynastique basé sur les loyautés familiales – joue un rôle fondamental (Bourdieu, 1994 : 9-10). Ainsi, tandis que les rapports de production et de domination dans les sociétés précapitalistes prenaient la forme de relations de dépendance personnelle, dans les sociétés capitalistes ces relations deviendraient plus impersonnelles et institutionnalisées : « le pouvoir direct et personnel sur des personnes tend à céder de plus en plus la place au pouvoir sur des mécanismes qu'assure le capital économique ou le capital culturel (le titre scolaire). » (Bourdieu, 1994 : 9).

7.4 Atouts et limites de la notion de stratégies de reproduction

Le concept de stratégies de reproduction se réfère aux actions visant le maintien ou l'augmentation, ainsi que la transmission, du patrimoine – compris comme l'ensemble des différentes espèces de capital (économique, culturel, social, symbolique). Il s'agit d'un instrument analytique intéressant pour comprendre l'action des individus et des groupes (notamment des unités domestiques), qui présente des atouts importants, mais aussi certaines limites.

Les différents auteurs que nous avons présentés sont essentiellement d'accord sur les facteurs qui aident à expliquer la sélection des stratégies de reproduction. Ces facteurs incluent les caractéristiques des individus et des groupes (leurs aptitudes, leur patrimoine, la structure familiale et, Bourdieu ajouterait, leurs *habitus*), et les conditions particulières de l'espace ou du contexte locaux – Bourdieu dirait plutôt : l'état des mécanismes de reproduction (marché économique, marché scolaire, marché matrimonial, etc.) et les chances de profits par rapport à ces mécanismes.

En considérant à la fois des éléments objectifs et des éléments subjectifs, la notion de stratégies de reproduction a un important atout : elle permet en principe d'éviter des perspectives objectivistes et déterministes, comme le structuralisme, qui conçoivent les actions comme suivant des règles mécaniques cachées aux individus, ainsi que des perspectives subjectivistes, comme l'ethnométhodologie, pour lesquelles les actions s'expliquent par les descriptions et catégories des individus eux-mêmes, sans le recours aux catégories analytiques du chercheur.¹¹² Toutefois, comme nous l'aborderons à la fin de cette sous-partie, l'insistance de Bourdieu sur la caractéristique inconsciente de la majorité des stratégies doit être révisée afin de mieux éviter les perspectives objectivistes.

Ainsi, dans les études de la paysannerie, les stratégies de reproduction permettent de déterminer concrètement comment les familles paysannes se reproduisent, en évitant les perspectives macrosociales mécaniques selon lesquelles la paysannerie est nécessairement soit détruite, soit perpétuée, par le capitalisme (voir le Chapitre 1). Comme nous l'avons vu, pour Marielle Pepin-Lehalleur et Teresa Rendón (1983, 1989), ainsi que pour Vania Salles (1989), les unités domestiques paysannes, faisant face à de grandes difficultés (essentiellement le manque d'accès aux moyens de production et aux marchés), mobilisent différentes stratégies de reproduction, qui incluent la production pour l'autoconsommation et pour la vente directe au niveau local, des stratégies politiques (des pressions pour instaurer ou accélérer la réforme agraire, pour recevoir des crédits ou des subventions...), le surtravail des membres des ménages dans l'exploitation agricole, la diversification des activités économiques, parmi d'autres.

Cependant, les stratégies spécifiques choisies et leur succès ou manque de succès dépendent des caractéristiques des individus et des ménages (leurs aptitudes, leurs dispositions, la structure familiale, leurs ressources) ainsi que du contexte local (notamment les ressources naturelles disponibles et leur distribution, et les caractéristiques des marchés du travail, de produits et de crédits). C'est donc ce

¹¹² D'une façon plus générale, le concept de stratégie de reproduction permettrait de comprendre l'interaction entre des éléments structurels et l'action individuelle, étant celle-ci influencée par les premiers mais ayant tout de même un degré d'autonomie et de liberté, pouvant même modifier et surmonter les éléments structurels. Ainsi, comme le note Claire Wallace (2002 : 278) : « many researchers find household strategies to be a useful concept in understanding household economic behaviour, because it steers a course between the Scylla of the 'oversocialized' conception of the individual [...] and the Charybdis of the calculating and resource-optimizing *homo economicus* which is assumed in many economic models. However, in choosing this course, we should also take into consideration the more sociological variations in the norms and cultures that constrain human behaviour. If viewed in this way, the study of household strategies can be a way of understanding the interaction of structure and agency. »

croisement de facteurs concrets, objectifs et subjectifs, et non une structure macrostructurale abstraite, ce qui explique la reproduction des unités domestiques (paysannes ou non paysannes).

La possibilité d'expliquer la persistance ou le changement des actions qui visent le maintien ou l'augmentation, ainsi que la transmission, du patrimoine des individus ou des groupes est un autre atout du concept de stratégies de reproduction.¹¹³ Suivant l'argumentation de Bourdieu (1989, 1994), ces actions persistent parce qu'elles sont générées par les *habitus* – des dispositions subjectives structurées objectivement – qui tendent à reproduire les conditions de leur propre production ; cependant, les stratégies souffriraient des changements importants lorsque des transformations ont lieu dans les caractéristiques des individus et des groupes (notamment dans leur patrimoine), ainsi que dans les contextes locaux (plus précisément dans les mécanismes de reproduction et dans les chances de profits par rapport à ces mécanismes). Toutefois, comme nous l'analysons à la fin de cette sous-partie, il est important d'inclure aussi la réflexivité comme un facteur qui explique l'adoption et le changement des stratégies.

Ainsi, nous avons vu dans le Chapitre 5 comment les changements dans le marché du travail associés à la gentrification et l'urbanisation ont eu des impacts importants sur les stratégies économiques des habitants des régions d'étude. Nous analysons plus spécifiquement, dans les deux chapitres suivants, les multiples stratégies agricoles, foncières et non agricoles des individus et des ménages qui opèrent dans ce contexte de gentrification et d'urbanisation.

L'idée que les stratégies de reproduction forment un système est un autre atout essentiel de ce concept. Il est clair que pour comprendre la reproduction des individus et des groupes nous ne pouvons pas nous centrer exclusivement sur une seule dimension (l'éducation, le travail, les mécanismes de succession, les stratégies « défensives » ou « offensives », etc.). D'autre part, comme le montre Bourdieu (1989 : 389-390), l'adoption d'une stratégie peut avoir des effets sur d'autres stratégies. Néanmoins, reprenant l'argumentaire de Bourdieu (1989, 1994), nous devons reconnaître que le champ économique tend à réduire l'importance ou à subordonner les stratégies qui ne

¹¹³ Dans ce sens, David Morgan (1989 : 26) note que la notion de stratégies permet de reconnaître l'existence de processus et de changements : « The virtue of historical studies and their increasing use of the term 'strategies' also lies in the clear recognition of process, of the contributions made by or the unintended consequences of the adoption of household strategies, thus simultaneously maintaining a sense of flow not simply between individual (or household) and social formation but also between past, present and future. In other words, the analysis of household strategies is a crucial element in the understanding of processes of social reproduction and social change. »

sont pas immédiatement économiques (les stratégies matrimoniales, successorales, symboliques, éducatives, parmi d'autres). Ainsi, les stratégies économiques et les stratégies scolaires (qui sont en réalité des stratégies économiques à long terme) sont de nos jours au centre du système de stratégies de reproduction dans la majorité des contextes. Les chapitres suivants se centrent précisément sur les stratégies économiques et scolaires dans les régions d'étude.

Cependant, la centralité des stratégies économiques ne doit pas cacher le fait qu'à l'intérieur de cette grande catégorie opère aussi un système de stratégies de reproduction plus spécifiques. Pour les unités domestiques paysannes, ces stratégies incluent, comme nous l'avons vu, la production pour l'autoconsommation et pour la vente directe au niveau local, des stratégies politiques (ayant des objectifs économiques), le surtravail, la pluriactivité, parmi d'autres. Les unités domestiques urbaines, comme nous l'avons exposé, ont des stratégies très semblables : les activités intra-domestiques qui réduisent une partie des coûts de reproduction de la main-d'œuvre familiale, les pressions sur les gouvernements et les entreprises pour augmenter les salaires et les prestations, le surtravail des membres du ménage, l'obtention de seconds emplois, la participation au marché du travail des membres du foyer qui n'étaient pas occupés, etcétera.

Malgré ces importants atouts, le concept de stratégies de reproduction, tel qu'il a été développé, présente aussi des limites qu'il convient d'exposer. Ces limites sont liées à l'utilisation du concept pour étudier des groupes spécifiques (particulièrement les unités domestiques paysannes et les familles propriétaires d'entreprises), et à son développement théorique plus général.

Une des faiblesses de la notion de stratégies de reproduction des unités domestiques paysannes est liée à la caractérisation de la prolétarianisation et de la semi-prolétarianisation. Rappelons que, selon Salles (1989 : 155), la diversification des activités économiques (la pluriactivité) des unités domestiques paysannes correspond à une semi-prolétarianisation, qui implique une double exploitation et une paupérisation de la paysannerie, tandis que la prolétarianisation correspond à une dégradation des conditions économiques et de production paysannes qui conduit à la rupture des liens avec la terre.

Ceci est une vision limitée qui ne conçoit la pluriactivité et la reconversion des activités des paysans que comme une forme de paupérisation, ignorant la possibilité qu'elles puissent signifier une amélioration significative des conditions de vie. Nous montrons précisément dans le Chapitre 9 comment la diversification des activités

économiques et l'abandon de l'agriculture dans les régions d'étude se traduisent souvent non par une paupérisation mais par une amélioration des conditions de vie, notamment lorsque des stratégies scolaires sont impliquées.

Une autre limite de la façon qu'a été développée la notion de stratégies de reproduction des unités domestiques paysannes, du moins selon les auteures exposées, est la simplification des facteurs qui expliquent le choix de stratégies d'auto-alimentation. En effet, ces dernières stratégies ne s'expliquent pas uniquement par la quantité et la qualité des ressources et le degré d'intégration au marché (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1989 : 119) ou par l'évaluation de la part du groupe domestique de la pertinence ou non des activités pour le marché (Salles : 1989 : 154). Comme nous l'avons noté dans la note de bas de page 103 dans la sous-partie 7.1, les stratégies d'auto-alimentation peuvent s'expliquer par les logiques de garantir l'alimentation de la famille en cas de désastre ; de réduire les dépenses monétaires (en raison des contraintes de financement, de l'incertitude pesant sur la production agricole, et de la survalorisation des débours monétaires et la sous-valorisation des facteurs de production propres) ; d'éviter l'achat des variétés de maïs disponibles sur le marché qui sont moins appréciées culinairement ; ainsi que par la logique « d'auto-restriction », c'est-à-dire l'idée qu'en gagnant de l'argent les individus risquent de le dilapider dans des frivolités, à la différence du stockage de maïs (cf. Colin, 2003).

Une troisième limite de la notion de stratégies de reproduction des unités domestiques paysannes, du moins par rapport aux travaux analysés, est le manque d'attention accordée aux processus de différenciation au sein de l'agriculture familiale. Ainsi, tandis que nous avons noté une différenciation des types de micro-entreprises familiales dans la littérature sur les stratégies de reproduction des unités domestiques urbaines (cf. Giner de los Ríos, 1989 : 220), aucune tentative de différencier les types d'agricultures familiales n'est réalisée par les auteurs étudiés. Pourtant, les éléments nécessaires pour proposer des différenciations sont amplement mentionnés : les différences dans l'accès aux ressources productives (terres, eaux, forêts) et dans la participation aux marchés (du travail, de produits, de crédits, etc.), la diversité des structures familiales et des aptitudes des membres des unités domestiques, parmi d'autres.

Une limite concernant tant la notion de stratégies de reproduction des unités domestiques paysannes que la notion de stratégies de reproduction des unités domestiques urbaines est l'assertion que les premières sont fondamentalement

différentes aux deuxièmes. Un des arguments avancés est que les groupes paysans sont propriétaires de leurs moyens de production, à la différence des familles urbaines. Evidemment, cette vision est infirmée par le fait que les familles propriétaires d'entreprises non agricoles sont aussi propriétaires de leurs moyens de production.

Dans ce sens, comme nous l'avons déjà exposé, Giner de los Ríos (1989 : 218-219) affirme que la différence principale entre les unités domestiques urbaines et les unités domestiques paysannes est plutôt que seules ces dernières peuvent reproduire leurs moyens de production sans passer par le marché et produire directement pour l'autoconsommation. Néanmoins, cette thèse est aussi contestable parce que seule une partie des paysans produisent pour l'autoconsommation et reproduisent directement leurs moyens de production. Une grande partie des paysans produisent exclusivement pour le marché et dépendent du marché pour acheter une variété d'intrants agricoles (semences, pesticides, fertilisants, etc.). Ainsi, la production pour l'autoconsommation et la reproduction directe des moyens de production représentent des stratégies possibles pour les unités domestiques paysannes, mais pas des stratégies uniques ou indispensables, comme le note d'ailleurs Salles (1989 : 129).

Nous avons aussi vu que Martin (1996) différencie les unités domestiques paysannes des unités domestiques urbaines en notant que dans les contextes ruraux les stratégies qui limitent la consommation et réduisent les dépenses (des stratégies « défensives ») ont plus de poids que les stratégies monétaires (ou « offensives ») – notamment la participation aux marchés du travail –, qui, elles, sont plus importantes dans des contextes urbains. Cependant, Martin (1996 : 203, 207) finit par reconnaître que les deux types de stratégies ne sont pas exclusifs des contextes ruraux et urbains, et que les ménages ruraux tendent à diversifier leurs sources de revenus, en raison de la diminution des revenus agricoles.

Ces tentatives répétées de faire une distinction entre les fondements des opérations familiales agricoles et des entreprises familiales non agricoles semblent être, plus qu'un exercice justifié, une réminiscence de la théorie du continuum rural-urbain (voir le Chapitre 1). Ainsi, Bourdieu (1989 : 396) n'a pas tort de regrouper les entreprises familiales agricoles, industrielles et commerciales dans un même schéma explicatif.

Les ambiguïtés dans l'idée d'une subordination des stratégies de reproduction des unités domestiques aux stratégies proprement économiques des entreprises familiales représentent une autre faiblesse du concept de stratégies de reproduction.

Nous avons vu que Pierre Bourdieu (1989 : 396) et Francisco Giner de los Ríos (1989 : 221-222) décrivent comment, dans les cas des entreprises familiales, les stratégies de reproduction des unités domestiques sont quasiment indissociables des stratégies visant le développement économique des entreprises. Les stratégies de reproduction des unités domestiques seraient ainsi subordonnées aux exigences économiques de l'entreprise, d'où les tendances, par exemple, à encourager des mariages endogames avec d'autres familles entrepreneuriales pour augmenter le patrimoine économique des compagnies, ou la possibilité de sacrifier une partie de la consommation des ménages lorsque l'entreprise familiale a besoin d'investissements importants.

Cependant, nous devons remarquer que la relation de subordination peut être inversée, comme le note d'ailleurs Giner de los Ríos (1989 : 221-222) sans le développer suffisamment : les stratégies économiques de l'entreprise familiale peuvent être subordonnées aux exigences de reproduction des unités domestiques. Nous pouvons ainsi envisager des cas où l'éducation des enfants est privilégiée aux dépens de leur travail dans l'entreprise familiale, en particulier quand les chances de profits résultant des stratégies scolaires deviennent plus importantes que les chances de profits résultant de la continuation du travail dans l'entreprise familiale. Un autre cas est lorsque les stratégies prophylactiques doivent subordonner les stratégies économiques, par exemple, quand une maladie dans la famille entraîne des frais médicaux très importants qui exigent la vente d'une partie du patrimoine de l'entreprise familiale (ou même la vente totale de l'entreprise).

Les limites de la notion générale de stratégies de reproduction se réfèrent surtout à la conception unitaire du ménage qui ne considère pas les possibles différends et positions autonomes à l'intérieur des familles, et à la réflexivité ou manque de réflexivité (la conscience ou inconscience) des agents au moment d'établir une stratégie.

Les perspectives d'une grande partie des auteurs que nous avons présentés supposent des modèles « unitaires » ou de « préférences communes » des ménages, c'est-à-dire, comme l'explique Jean-Philippe Colin (2004 : 9), la conceptualisation du ménage comme étant une seule unité de décision où toutes les ressources (capital, travail, terre, information) sont mises en commun.¹¹⁴ Cette vision, qui simplifie la dimension intrafamiliale des foyers, contraste avec d'autres modèles, notamment avec les modèles « non coopératifs » qui considèrent que les membres d'un ménage n'ont pas

¹¹⁴ Cependant, nous avons vu que plusieurs auteurs, comme Schmink (1984), Chauveau (1997) et Wallace (2002), ont critiqué l'image des ménages comme étant des unités homogènes basées sur des consensus.

tous les mêmes préférences, constituant des « sous-économies autonomes » par rapport à l'allocation des ressources et à l'usage des revenus (Colin, 2004 : 9). Ainsi, pour ces modèles non coopératifs, même si la coopération et l'interdépendance peuvent jouer un rôle important dans les ménages, les conflits et l'autonomie sont aussi fondamentaux (Colin, 2004 : 9). D'autre part, dans les modèles non coopératifs les changements dans l'environnement économique et institutionnel, par exemple en ce qui concerne les salaires ou les prix des produits, peuvent modifier les capacités de négociation intra-ménage, pouvant à son tour changer l'allocation intra-domestique des ressources (Colin, 2004 : 9-10).

Ce constat de situations de conflits intrafamiliaux et d'autonomie des membres des ménages nous paraît essentiel, ayant des répercussions importantes sur la notion de stratégies de reproduction. Ainsi, des analyses plus fines des stratégies de reproduction sont justifiées, où les différents intérêts et préférences des membres des foyers soient éclaircis, de même que les négociations intra-domestiques au sujet des stratégies spécifiques qu'entreprennent les individus ou le ménage dans son ensemble. Les différences intergénérationnelles et de genre sont évidemment au centre de ces conflits et négociations intrafamiliaux.

Il est vrai, comme nous l'avons noté dans la sous-partie précédente, que Bourdieu, dans *l'Esquisse d'une théorie de la pratique*, affirme qu'à l'intérieur des unités domestiques les prédilections des différents membres sont négociées et pesées selon la structure de relations de pouvoir, mais son développement du concept d'habitus – des dispositions structurées objectivement, ajustées aux situations et suivies inconsciemment – rend difficilement possible les conflits et les positions autonomes à l'intérieur des familles. A cet égard, Anthony King (2000 : 429) note que : « In place of the complex renegotiation of relations between individuals, which always leaves room for transformation, the habitus reduces social reproduction to the mechanical imposition of prior social structure onto the practices of individuals, returning to the very systemic image of social life which Bourdieu initially rejected [...]. » Nous abordons précisément les limites de la notion d'habitus dans les paragraphes suivants.

En ce qui concerne la question de la réflexivité, rappelons que Bourdieu (1994 : 6) argumente que les stratégies sont généralement inconscientes, suivant plus ou moins automatiquement les habitus qui sont ajustés aux situations – raison pour laquelle les stratégies inconscientes sont très efficaces –, sauf lors de conjonctures nouvelles, notamment lors de crises dans les modes de reproduction, moments durant lesquels les

stratégies conscientes prennent le relais. Soulignons que pour Bourdieu ces conjonctures nouvelles et ces moments de crise sont plutôt exceptionnels.

Le recours à l'inconscience est une façon de se départir clairement des visions subjectivistes, notamment de l'ethnométhodologie, et des visions économicistes de l'action rationnelle, toutefois l'insistance de Bourdieu sur le caractère inconscient de la majorité des stratégies – et, de façon plus générale, des actions – paraît immerger son approche dans une perspective objectiviste, tandis qu'une de ses intentions originelles était précisément de se distancier tant des visions subjectivistes que des visions objectivistes, particulièrement du structuralisme.¹¹⁵ Ce problème est d'ailleurs constaté par un grand nombre d'auteurs, comme Anthony King (2000), Matthew Adams (2006), Dave Elder-Vass (2007), Margaret Archer (2010), Will Atkinson (2010), ou encore par Alain Dewerpe (1996 : 9), qui note que :

Cette critique du « spontanéisme » et du « subjectivisme » (qui « traîne un peu partout » et qui est « à la mode »), que Bourdieu prend pour lui, peut être inversée. Quel peut être le rôle de la stratégie, puisque le champ des possibles ouvert à l'« agent socialisé », contre le « sujet », est déterminant et puisque les stratégies du sens pratique, même pensées, contre les projets et les calculs d'une conscience, en termes de probabilités statistiques, sont « plus ou moins 'automatiques' » ? [...] Si l'on accepte cette vue, le véritable choix créateur, celui qui fabrique, celui qui invente, voire celui qui tranche du probable vers l'improbable, n'a guère de place ici.

Bien qu'ils aient des propositions très différentes, les auteurs qui critiquent la propension structuraliste de l'approche de Bourdieu ont comme point d'accord l'idée que le concept d'habitus, tel qu'il a été défini, ne permet pas de surmonter la dualité subjectivisme-objectivisme, ne donnant quasiment aucune faculté de décision consciente à l'individu (sauf lors de conjonctures nouvelles et de crises).

¹¹⁵ Des critiques des théories de l'action rationnelle sont aussi apparues dans le domaine de l'économie, plus précisément dans l'économie comportementale et l'économie évolutionniste, où la perspective du « *rule-following* » a été proposée. Les auteurs qui défendent cette perspective (e.g. Vanberg, 1993; Langlois, 1998) argumentent qu'il n'est pas possible que les agents aient toute l'information sur toutes les situations et qu'ils puissent faire les calculs envisageant toutes les actions alternatives et leurs conséquences. Ainsi, plutôt que faire des calculs rationnels au cas par cas, la perspective du *rule-following* affirme que les agents forment, à partir de l'accumulation d'expériences directes ou indirectes, des modèles de situations et des modèles ou règles de comportements adaptés à ces situations, qu'ils adoptent selon les différentes situations réelles qu'ils affrontent (Vanberg, 1993). Etant internalisées, ces règles seraient adoptées de façon inconsciente, non seulement dans des situations routinières (comme l'argumente Bourdieu) mais aussi, de façon plus généraliste, dans des situations nouvelles (Langlois, 1998). Comme pour l'approche de Bourdieu, la perspective du *rule-following*, en insistant sur la caractéristique inconsciente et mécanique des actions, tombe dans le piège de l'objectivisme. Les critiques de l'approche de Bourdieu que nous exposons dans les pages qui suivent sont donc également pertinentes pour la perspective du *rule-following*.

Rappelons que, pour Bourdieu (1980 : 88-89), les habitus sont des :

« systèmes de dispositions durables et transposables, structures structurées prédisposées à fonctionner comme structures structurantes, c'est-à-dire en tant que principes générateurs et organisateurs de pratiques et de représentations qui peuvent être objectivement adaptées à leur but sans supposer la visée consciente de fins et la maîtrise expresse des opérations nécessaires pour les atteindre, objectivement « réglées » et « régulières » sans être en rien le produit de l'obéissance à des règles, et, étant tout cela, collectivement orchestrées sans être le produit de l'action organisatrice d'un chef d'orchestre.

Ces dispositions seraient le produit de la biographie particulière des individus et de l'histoire collective, intériorisée par le processus de socialisation, ce qui expliquerait pourquoi les personnes avec des positions sociales semblables ont des pratiques sociales similaires (Bourdieu, 1980). D'autre part, étant le produit des conditions sociales, les habitus encourageraient à reproduire les pratiques sociales existantes et donc à reproduire la structure sociale, et cela serait réalisé surtout de façon inconsciente, étant les habitus internalisés et de seconde nature (Bourdieu, 1980).

Nous résumons dans les points suivants plusieurs critiques de la façon que Bourdieu a conçu les habitus, les stratégies et les actions :

1) Comme nous l'avons déjà noté, en insistant que les actions des individus sont déterminées par des habitus, produits par les contextes sociaux et suivis inconsciemment – ce qui réduit la reproduction sociale à l'imposition mécanique sur les pratiques sociales d'une structure sociale antérieure –, Bourdieu adopte une perspective objectiviste, renonçant implicitement à sa critique du structuralisme, exprimée notamment dans l'*Esquisse d'une théorie de la pratique* (King, 2000 : 424-425, 429).

2) D'autre part, selon King (2000 : 427), le concept d'habitus, tel qu'il est défini par Bourdieu, limite la possibilité de changements sociaux puisque, suivant la logique de cette notion, les individus agiraient en fonction de leurs conditions structurelles objectives et des dispositions reliées, et ils reproduiraient ces conditions objectives en répétant les mêmes pratiques sociales. Si tout le monde suivait de façon inconsciente les habitus – qui sont ajustés aux situations et reproduisent les structures sociales –, les nouvelles situations et les crises pourraient difficilement exister (King, 2000 : 427). Plus exactement, ces nouvelles situations et crises pourraient seulement être le produit de facteurs naturels et non de facteurs sociaux.

3) Les *habitus*, étant ajustés aux conditions d'existence et suivis inconsciemment, rendent difficile l'explication des cas de stratégies erronées – dans la perspective de Bourdieu, seule l'inadéquation des *habitus* aux situations nouvelles et aux crises expliquerait ces cas, excluant la possibilité de stratégies erronées dans des situations normales (King, 2000 : 430).

4) Les *habitus*, tels qu'ils ont été conçus, peuvent difficilement expliquer les cas, dans des situations normales, où les individus évaluent et modifient consciemment leurs dispositions et leurs actions, étant donné leurs expériences, leurs capacités de raisonnement ou leurs engagements (Elder-Vass, 2007 : 345 ; Archer, 2010 : 294).

5) L'idée que les actions ou stratégies conscientes ont lieu dans des situations nouvelles ou de crise et que les actions ou stratégies inconscientes dominent le reste du temps laisse beaucoup à désirer dans l'explication de la réflexivité ou du manque de réflexivité des acteurs. Dans ce sens, Archer (2010) argumente que l'importance ou non de la réflexivité dépend des types d'actions en question et du contexte. Archer (2010 : 293-294) décrit trois types d'actions : les actions d'ordre naturel (par exemple marcher), qui sont complètement inconscientes ; les actions d'ordre pratique (par exemple jouer du tennis), qui sont en partie inconscientes mais qui n'excluent pas la réflexivité (le joueur de tennis peut réfléchir sur les façons d'améliorer son jeu) ; et les actions d'ordre social, qui sont plus ou moins conscientes dépendant du contexte.¹¹⁶ De nos jours, selon Archer (2010), les actions d'ordre social sont de plus en plus réfléchies en raison des multiples et constants changements – liés à l'urbanisation, à la mondialisation, au développement de l'informatique, etc. – qui ont lieu dans la modernité tardive.¹¹⁷

6) Pour Elder-Vass (2007 : 338), Bourdieu ne différencie pas le déroulement d'une action, qui est souvent inconscient (par exemple, les différents gestes effectués lors d'un jeu de tennis), de la décision de réaliser cette action, qui est fréquemment consciente et peut impliquer la conception d'un plan d'action (ce qui ne signifie pas que l'intention sera accomplie ou que le plan d'action sera minutieusement suivi). De plus,

¹¹⁶ Dans sa critique de l'*habitus*, W. Atkinson (2010 : 13), s'inspirant de Alfred Schütz, fait une proposition analogue en affirmant que les actions sont basées sur des stocks de connaissances qui ont plusieurs niveaux, impliquant différents degrés de réflexivité, dont un niveau très basique et corporel, un autre qui implique différents savoir-faire banalisés, et un dernier qui est utilisé de façon consciente et intentionnelle.

¹¹⁷ Cette idée d'une prévalence croissante des actions réfléchies, liée aux changements multiples et constants dans la modernité, est partagée par plusieurs auteurs, par exemple par Adams (2006) et Elder-Vass (2007), et est d'ailleurs influencée par Emile Durkheim et Max Weber, qui ont noté la tendance dans la modernité à l'abandon progressif des actions traditionnelles et coutumières, et l'adoption plus récurrente d'actions rationnelles (cf. Archer, 2010).

la décision d'effectuer une action pourrait être auparavant modifiée ou annulée consciemment (Elder-Vass, 2007 : 338-339). Ainsi, la décision d'effectuer une action est, selon Elder-Vass (2007 : 340), sans doute influencée par des dispositions, mais cette décision n'est pas le produit mécanique de ces dispositions – d'autres facteurs, comme la réflexivité, influeraient de façon parallèle.

Bourdieu n'a pas tort de différencier les stratégies dans des conditions normales des stratégies dans des conjonctures nouvelles ou de crise, mais recourir au conscient et à l'inconscient pour caractériser ces deux types de stratégies est discutable, comme le montrent les critiques exposées ci-dessus. Ce qui distingue ces deux types de stratégies est plutôt le degré de certitude quant aux résultats des actions : dans des conditions normales les individus sont relativement sûrs des résultats de leurs stratégies, tandis que dans de nouvelles conjonctures ils font face à plus d'incertitude. L'incertitude peut en effet impliquer une plus grande réflexivité de la part des personnes, sans pour cela signifier que les stratégies dans des conditions normales ne supposent aucune réflexivité.

D'autre part, suivant les idées de Archer (2010), nous pouvons argumenter que les stratégies ne correspondent pas à des actions d'ordre naturel (comme marcher) ou même d'ordre pratique (comme jouer du tennis), mais représentent des actions complexes, d'ordre social, qui impliquent souvent des négociations et doivent prévoir un résultat à plus ou moins long terme, ayant toujours un potentiel d'erreur. Les stratégies ne sont donc pas des réflexes, mais des actions réflexives.

Réintégrer la réflexivité dans les stratégies permet d'éviter les positions objectivistes que Bourdieu a précisément critiquées, sans pour cela tomber dans le subjectivisme. Les stratégies seraient ainsi effectivement influencées par les conditions objectives d'existence et par les dispositions subjectives créées par ces conditions, mais d'autres facteurs comme la réflexivité – qui permet de modifier les dispositions et les stratégies – auraient aussi une influence parallèle, et il est probable que la réflexivité soit de plus en plus importante dans le contexte actuel de changements constants liés à l'urbanisation, à la mondialisation, au développement de l'informatique, parmi d'autres phénomènes.

Chapitre 8. Les stratégies de reproduction agricoles et foncières

Nous examinons dans ce chapitre les stratégies agricoles et foncières des individus et des unités domestiques dans le contexte de gentrification et d'urbanisation des régions d'étude. Nous étudions dans une première sous-partie différentes stratégies de production agricole, analysant les décisions au sujet de l'utilisation ou non de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture, des types de cultures produites, et de l'adoption de nouvelles technologies comme le paillis en plastique, l'irrigation goutte à goutte et les serres.

Dans la deuxième sous-partie nous abordons les stratégies de commercialisation agricole, expliquant en premier lieu les différentes voies de commercialisation empruntées par les agriculteurs selon les cultures produites, et analysant ensuite, à partir du cas concret de CONAPLOR (Concentradora Nacional de Plantas Ornamentales), la formation et le fonctionnement d'entreprises de commercialisation de plantes ornementales dirigées par les producteurs eux-mêmes.

Nous exposons dans la troisième sous-partie les stratégies de recherche d'aides et de financements pour l'agriculture, examinant les différentes sources disponibles pour les producteurs : les gouvernements locaux et national, les institutions privées de microfinance, les usuriers, et les commerçants. Nous remarquerons, cependant, que les aides et financements publics sont soit très réduits, soit biaisés en faveur des producteurs les plus prospères ou de grandes entreprises agricoles, et que les financements de sources privées sont insuffisants pour réaliser des investissements significatifs et impliquent dans la majorité des cas des taux d'intérêt très onéreux.

Dans la quatrième sous-partie, nous examinons les stratégies de vente et de mise en location de terres, que nous avons commencé à analyser dans le Chapitre 4. Nous montrons que ces stratégies foncières sont motivées par des facteurs récurrents, notamment l'endettement – qui est souvent le résultat de l'instabilité des prix agricoles – ; les besoins de financements pour l'agriculture ; la nécessité de ressources monétaires à la suite d'une urgence ; la reconversion des activités économiques ; la vieillesse ; et le manque d'intérêt des jeunes héritiers de maintenir une activité agricole. La dernière sous-partie est consacrée à synthétiser les principaux développements du chapitre.

Nous tentons, dans chaque sous-partie de ce chapitre, de lier les informations sur les stratégies agricoles et foncières dans les régions d'étude avec des éléments conceptuels et théoriques sur les stratégies de reproduction que nous avons exposés dans le chapitre précédent, ainsi qu'avec les changements dûs aux processus de gentrification et d'urbanisation.

8.1 Les stratégies de production agricole

Les stratégies de production agricole sont très diverses. Elles regroupent un ensemble de décisions sur l'utilisation ou non de la main-d'œuvre familiale, sur les types de cultures, sur le nombre d'ensemencements possibles au long de l'année, sur l'emploi de différents intrants agricoles et l'adoption de nouvelles technologies, parmi d'autres.

Nous nous centrons ici sur trois éléments fondamentaux : l'utilisation ou non de la main-d'œuvre familiale, les décisions sur les types de cultures produites, et l'adoption de nouvelles technologies – notamment le paillis en plastique, l'irrigation goutte à goutte et les serres.

8.1.1 L'utilisation ou non de la main-d'œuvre familiale

Nous avons exposé dans le chapitre précédent que les unités domestiques paysannes, pour compenser leurs situations désavantageuses – notamment leur handicap technique par rapport aux exploitations capitalistes, leur accès limité aux ressources naturelles (terres, eaux, forêts) et aux crédits, et leurs faibles capacités de négociation lors de la vente de produits –, mobilisent plusieurs stratégies de reproduction, dont les principales sont l'utilisation de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture (et plus particulièrement l'intensification et la non-rémunération du travail familial), le travail d'une partie de la main-d'œuvre familiale dans d'autres activités, et la production pour l'autoconsommation. Nous nous centrons dans cette section sur la première stratégie mentionnée.

Notons d'emblée que l'importance primordiale de l'utilisation de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture n'a pas été confirmée par notre travail de terrain dans le Morelos ou par l'analyse des données statistiques disponibles. Comme nous

l'avons argumenté dans le Chapitre 5 – et que nous continuerons à exposer dans ce chapitre, puis particulièrement dans le Chapitre 9 –, les habitants originaires, et notamment les jeunes, tendent à obtenir des emplois dans les secteurs tertiaire et secondaire au lieu de participer aux activités agricoles familiales. Dans ce contexte, les producteurs agricoles dépendent de plus en plus d'une main-d'œuvre salariée, provenant en grande partie d'autres états, et particulièrement de localités appauvries du Guerrero (voir le Chapitre 5).

La réduction de l'importance de la main-d'œuvre agricole familiale et l'augmentation du poids de la main-d'œuvre agricole salariée s'observe, dans les municipalités d'étude, à partir des données des deux derniers recensements agricoles de 1991 et 2007, que nous présentons dans le Tableau 8.

Tableau 8. Main-d'œuvre familiale et ouvriers agricoles salariés (totaux et par sexe), travaillant dans les unités de production agricole des municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1991 et 2007.

	Jiutepec		Yautepec		Tlayacapan	
	1991	2007	1991	2007	1991	2007
Main-d'œuvre familiale	1 635	412	3 365	1 352	1 965	877
Hommes	1 468	256	3 158	1 007	1 875	585
Femmes	167	156	207	345	90	292
Ouvriers agricoles salariés	776	325	2 562	3 185	3 089	2 284
Hommes	712	290	2 480	3 110	3 069	2 277
Femmes	64	35	82	75	20	7

Sources : INEGI (1991, 2007a).

Le Tableau 8¹¹⁸ montre effectivement que la main-d'œuvre familiale utilisée par les unités de production agricole a rapidement diminué entre 1991 et 2007 dans les municipalités d'étude. Cette diminution a impliqué des taux de décroissance de 74,8% à Jiutepec, de 59,8% à Yautepec et de 55,4% à Tlayacapan. De son côté, le nombre d'ouvriers agricoles embauchés par les unités de production a aussi baissé à Jiutepec et Tlayacapan, mais les taux de décroissance sont plus modiques – de 58,1% et de 26,1%, respectivement – ; par contre, à Yautepec, le nombre d'ouvriers agricoles embauchés s'est accru de 24,3%. Ces tendances se traduisent par l'augmentation de l'importance

¹¹⁸ Notons que les données du Tableau 8 ne sont pas directement associables aux données sur la population occupée dans le secteur primaire dans les municipalités d'étude, présentées dans le Tableau 2 du Chapitre 5. En effet, les deux tableaux se réfèrent à des catégories différentes : le Tableau 2 renvoie aux personnes résidant dans les municipalités d'étude qui travaillent dans l'agriculture et le Tableau 8 se réfère aux personnes embauchées durant une période spécifique par les unités de production agricole des municipalités d'étude, habitant ou pas dans ces municipalités. Les données du Tableau 8 incluent donc des personnes qui résident dans d'autres municipalités mais qui travaillent dans les unités de production agricole des municipalités d'étude.

relative des ouvriers agricoles salariés et la réduction du poids de la main-d'œuvre familiale. Ainsi, la part des ouvriers agricoles salariés dans l'ensemble de la main-d'œuvre agricole utilisée par les unités de production est passée, entre 1991 et 2007, de 32,2% à 44,1% à Jiutepec, de 43,2% à 70,2% à Yautepec, et de 61,1% à 72,2% à Tlayacapan.

Les caractéristiques des foyers interviewés dans les localités d'étude reflètent l'importance des ouvriers agricoles salariés. Ainsi, des 41 foyers agricoles (dont les membres actifs travaillaient exclusivement dans l'agriculture) et pluriactifs (dont les membres actifs travaillaient dans des activités agricoles et non agricoles) que nous avons interviewés,¹¹⁹ six comprenaient des membres qui étaient des ouvriers agricoles et 35 comprenaient des membres qui étaient des producteurs agricoles (c'est-à-dire qui dirigeaient une exploitation agricole, étant locataires ou propriétaires de la terre), dont huit foyers utilisaient dans l'agriculture uniquement de la main-d'œuvre familiale, 10 utilisaient de la main-d'œuvre familiale et des ouvriers agricoles salariés, 16 n'utilisaient que des ouvriers agricoles salariés – deux producteurs ne travaillaient pas la terre eux-mêmes¹²⁰ –, et un producteur cultivait tout seul, sans utiliser de la main-d'œuvre agricole familiale ou salariée. Notons aussi que, de même qu'au niveau des municipalités, c'est seulement dans la localité d'Atacomulco, à Jiutepec, où l'utilisation de la main-d'œuvre familiale était plus importante que l'utilisation d'ouvriers agricoles salariés.¹²¹

Le plus grand poids de la main-d'œuvre familiale dans les activités agricoles à Atacomulco et à Jiutepec, à la différence des autres localités et municipalités, s'explique, en partie, par la dimension très réduite des parcelles (rappelons qu'à Atacomulco ces parcelles ne dépassent généralement pas les deux mille mètres carrés),¹²² ce qui diminue la nécessité d'employer des ouvriers agricoles. Toutefois, réitérons que même à Jiutepec le taux de décroissance de la main-d'œuvre familiale est supérieur au taux de décroissance des ouvriers agricoles salariés.

¹¹⁹ Rappelons que nous avons interviewé 23 foyers agricoles, 18 foyers pluriactifs et 24 foyers non agricoles, soit 65 ménages en total.

¹²⁰ Les cas d'un producteur de canne à sucre très âgé et d'une veuve d'un producteur de canne à sucre.

¹²¹ Six foyers interviewés à Atacomulco qui comprenaient des producteurs agricoles n'utilisaient que de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture, trois utilisaient de la main-d'œuvre familiale et des ouvriers agricoles salariés, et trois n'utilisaient que des ouvriers agricoles.

¹²² Quant à Jiutepec, il s'agit, selon le recensement agricole de 2007, de la municipalité du Morelos avec la superficie moyenne des unités de production la plus réduite, un hectare, à comparer à 15,3 hectares à Yautepec et 1,9 hectares à Tlayacapan (INEGI, 2007a).

Nous reviendrons sur la question de la réduction du poids de la main-d'œuvre familiale et de l'accroissement de l'importance relative des ouvriers agricoles salariés dans les pages qui suivent, mais analysons tout d'abord la tendance à l'augmentation de l'importance des femmes dans la force de travail familiale, qui s'observe dans le Tableau 8, et qui contribue à expliquer pourquoi, à Jiutepec, la main-d'œuvre familiale est encore plus importante que les ouvriers agricoles salariés.

Ainsi, la part des femmes dans la main-d'œuvre familiale totale est passée, entre 1991 et 2007, de 10,2% à 37,9% à Jiutepec, de 6,2% à 25,5% à Yautepec, et de 4,6% à 33,3% à Tlayacapan. Par contre, aucune féminisation des ouvriers agricoles n'a eu lieu – la part des femmes montre même une diminution entre 1991 et 2007. On peut aussi noter que, selon les données des échantillons des recensements généraux de 1990 et 2010 (INEGI, 1990b, 2010d), le pourcentage de femmes qui étaient productrices agricoles (c'est-à-dire qui dirigeaient une exploitation agricole) n'a pas beaucoup augmenté, passant, dans les trois municipalités vues comme un ensemble, de 2% du total de producteurs en 1990 à 3% en 2010. La féminisation concerne donc surtout la main-d'œuvre familiale et non les producteurs ou les ouvriers agricoles.

Les caractéristiques des foyers interviewés reflètent l'importance de la main-d'œuvre familiale féminine. Ainsi, des 18 foyers agricoles ou pluriactifs interviewés qui utilisaient de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture (de façon unique ou en parallèle à l'embauche d'ouvriers agricoles), 10 utilisaient de la main-d'œuvre familiale féminine, dont six à Atlacomulco. Il est important d'observer que tous ces cas correspondaient à la participation des épouses des producteurs aux activités agricoles – dans trois cas les filles des producteurs participaient également à ces activités.

La participation plus significative de la main-d'œuvre familiale féminine à la production agricole à Jiutepec, ainsi qu'à Atlacomulco, s'explique en partie par le fait que le travail des femmes dans la production de plantes ornementales – qui est une des principales activités agricoles dans cette municipalité et particulièrement dans l'*ejido* d'Atlacomulco – est plus acceptable en termes socioculturels que leur travail dans la production d'autres cultures (maïs, canne à sucre, légumes, etc.). Rappelons, comme l'affirme Margulis (1989 : 203), que les attitudes concernant le travail des femmes sont essentielles pour expliquer leur participation aux activités économiques. Ainsi, bien que les activités agricoles soient perçues comme étant des activités généralement masculines, il est vrai que ces perceptions ne sont pas homogènes pour toutes les unités domestiques ou pour toutes les cultures agricoles, et changent d'ailleurs dans le temps,

avec une tendance graduelle à l'acceptation de la participation des femmes aux activités économiques, même dans l'agriculture.

La participation accrue des femmes aux activités agricoles s'explique aussi par des facteurs plus concrets, concernant les trois régions d'étude. Comme nous l'avons noté dans le chapitre précédent, García *et al.* (1989 : 166-167) affirment que l'accroissement du nombre de membres de la famille qui participent aux activités économiques dépend des caractéristiques sociodémographiques de l'unité domestique (la structure familiale, les aptitudes et la qualification des membres) et des caractéristiques du contexte structurel, notamment les types d'emplois disponibles et leurs salaires.

Ainsi, un premier facteur explicatif de la féminisation de la main-d'œuvre familiale agricole pourrait être l'émigration des hommes, ayant des effets sur la structure familiale. Cependant, ce facteur ne paraît pas être d'une importance primordiale dans nos régions d'étude puisque, comme nous l'avons vu dans le Chapitre 5, la part des foyers avec des émigrants (internationaux, vers d'autres états du pays ou vers d'autres municipalités du Morelos) est peu significative, et a même tendance à se réduire ou à stagner dans beaucoup de cas. D'ailleurs, des 10 foyers interviewés qui utilisaient de la main-d'œuvre familiale féminine dans l'agriculture, l'émigration de membres masculins ne touchait que deux cas – dans un foyer un fils avait émigré vers une autre municipalité du Morelos et dans un foyer deux fils habitaient à Mexico.

En revanche, un facteur de la féminisation de la main-d'œuvre familiale agricole qui est plus significatif dans les régions d'étude est le vieillissement des producteurs masculins, ce qui les mène à dépendre davantage de l'aide de leurs épouses. L'éventuel décès de ces producteurs masculins peut même mener à ce que certaines veuves poursuivent les activités agricoles sans leurs maris. Le vieillissement des producteurs masculins se conjugue au fait que, dans un contexte d'accroissement de la scolarisation et d'une disponibilité d'emplois non agricoles mieux rémunérés, leurs enfants ne s'intéressent souvent pas à l'agriculture. Les données des échantillons des recensements, pour les trois municipalités d'étude vues comme un ensemble, confirment ce vieillissement : alors qu'en 1990 l'âge moyen des producteurs agricoles masculins était de 45 ans, en 2010 il était de 52 ans – à la différence de 47 ans pour les épouses des producteurs (INEGI, 1990b, 2010d). Remarquons que l'âge moyen des producteurs masculins dans les 10 foyers interviewés qui utilisaient de la main-d'œuvre familiale féminine dans l'agriculture était de 55 ans (48 ans pour leurs épouses). Notons aussi que

nous avons interviewé trois femmes productrices qui s'occupaient des exploitations agricoles sans leurs maris – toutes embauchaient des ouvriers agricoles salariés –, dont deux étaient des veuves et une avait un mari gravement malade.

Une autre explication de la féminisation de la main-d'œuvre familiale agricole est la pluriactivité, et plus précisément l'adoption de seconds emplois de la part des producteurs masculins, ce qui est favorisé par la disponibilité d'emplois non agricoles dans le contexte de gentrification et d'urbanisation. Ces producteurs masculins qui travaillent parallèlement dans d'autres activités économiques ont moins de temps pour s'occuper de leurs exploitations agricoles, dépendant souvent de leurs épouses qui participent aux activités agricoles, tandis que leurs enfants ne s'intéressent généralement pas à l'agriculture. Nous analysons plus attentivement cette situation dans le chapitre suivant.

La diminution de la taille des familles constitue une autre explication essentielle de la féminisation de la main-d'œuvre familiale, parce que cela réduit la charge de travail domestique des femmes et leur donne plus de temps libre pour participer aux activités agricoles – ainsi qu'aux activités non agricoles, comme nous le montrons dans le chapitre suivant. Cette diminution de la taille des familles est, d'un côté, le produit de la réduction des taux de fécondité – selon le Consejo Nacional de Población (CONAPO, 2014), les taux de fécondité dans le Morelos sont descendus de 3,2 enfants par femme en âge de procréer en 1990 à 2,2 en 2010.¹²³ D'un autre côté, la diminution de la taille des familles est aussi le résultat indirect de la disponibilité d'emplois non agricoles et de l'accroissement de la scolarisation (fondamentale pour accéder à des emplois plus rémunérateurs), puisque, dans ce contexte, les jeunes couples ont plus de possibilités d'adopter une résidence néolocale, c'est-à-dire de prendre leur indépendance et d'éviter de devoir vivre dans le foyer des parents du mari (la résidence patrilocale) ou de l'épouse (la résidence matrilocale) – ces dernières situations étant liées surtout à la difficulté des jeunes de trouver des emplois, comme nous l'avons noté dans le chapitre

¹²³ Comme le notent Olivia Samuel et Isabelle Attané (2005 : 249), dans un numéro spécial de la *Revue Tiers Monde* sur l'importance de la baisse de la fécondité dans la transformation du statut social des femmes dans les pays du Sud : « Grâce à la capacité des individus à décider de la taille de leur famille, s'ouvrent progressivement de nouveaux horizons, particulièrement pour les femmes, qui vont désormais pouvoir s'extraire de leur rôle le plus visible, et parfois exclusif, d'épouse et de mère. » Toutefois, ces deux auteurs (Samuel et Attané, 2005 : 249), de même que Jacques Charmes (2005), dans un article dans le même numéro de la revue, avertissent que la participation accrue des femmes aux marchés du travail n'est souvent pas compensée par un investissement équivalent des hommes dans la sphère domestique – les femmes continueraient à consacrer beaucoup plus de temps aux activités domestiques que les hommes. Dans ce sens, Samuel et Attané (2005 : 252-253) affirment que : « De fait, la baisse de la fécondité n'induit pas de manière mécanique une réduction des inégalités de genre. »

précédent (cf. García *et al.*, 1989 : 177). Le cas suivant illustre comment la diminution de la taille des familles incite à la participation des femmes aux activités agricoles :

Marta et Diego Jiménez, âgés de 37 et 46 ans respectivement, sont un couple de producteurs de plantes ornementales à Atlacomulco. Ce couple est propriétaire d'une pépinière de 1 500 mètres carrés, dont 100 mètres carrés sont sous serre, où ils produisent ensemble diverses fleurs et d'autres plantes ornementales en pots – des orchidées, des étoiles de Bethléem, des poinsettias, des durantias, des géraniums, des bougainvilliers, parmi d'autres. Madame Jiménez était auparavant potière à Atlacomulco mais il y a 14 ans, lorsqu'elle s'est mariée avec monsieur Jiménez – qui était propriétaire de la pépinière où ils travaillent –, elle a décidé d'abandonner son métier antérieur et de se consacrer avec son mari à la production de plantes ornementales. N'ayant pas d'enfants, elle affirme qu'elle n'a pas la nécessité de rester toute la journée chez elle pour s'occuper des tâches ménagères, préférant travailler avec son mari au lieu de rester oisive à la maison : « Ici je peux m'occuper dans quelque chose : transplanter, remplir les pots avec de la terre, servir les clients... Parce que si j'étais seule dans ma maison je m'ennuierais. Ici j'aide mon mari, nous sommes là toute la journée, et nous retournons chez nous à six heures. »

Les données des échantillons des recensements confirment la réduction de la taille des familles. Ainsi, dans les trois municipalités d'étude vues comme un ensemble, le nombre moyen de personnes habitant dans les foyers est passé de cinq en 1990 à un peu moins de quatre en 2010 (INEGI, 1990b, 2010d). Quant aux foyers interviewés, des 10 foyers qui utilisaient de la main-d'œuvre familiale féminine dans l'agriculture – tous étant des cas où les épouses des producteurs participaient aux activités agricoles –, aucun n'avait plus de cinq membres, ayant ensemble une moyenne de 3,8 membres, et tous sauf deux correspondaient à des familles nucléaires. Ceci s'oppose aux foyers où les épouses des producteurs s'occupaient uniquement dans des activités domestiques – 13 cas en total –, qui avaient une moyenne de 5,3 membres, dont six foyers correspondaient à des familles élargies, représentant tous des situations de résidence patrilocale.

Malgré la part croissante des femmes dans la main-d'œuvre agricole familiale, nous ne devons pas perdre de vue le fait que l'importance de cette main-d'œuvre

familiale dans la main-d'œuvre agricole totale a tendance à diminuer. Cette réduction est due en grande partie aux mêmes facteurs qui expliquent la féminisation que nous venons d'exposer, notamment la disponibilité d'emplois non agricoles, l'accroissement de la scolarisation, et les changements dans la structure familiale. D'un côté, le fait d'avoir moins d'enfants diminue la taille de la main-d'œuvre familiale disponible. De plus, comme le note Bourdieu (1989 : 389-390), la diminution de la taille des familles encourage les efforts de scolarisation des enfants en réduisant les coûts qu'entraîne une famille nombreuse. L'accroissement de la scolarisation et l'obtention d'emplois non agricoles expliquent le fait que les jeunes ne s'intéressent pas à l'agriculture, et que les producteurs ne comptent souvent pas sur l'aide de la famille dans les activités agricoles, notamment à temps complet.

A cet égard, un producteur de fraises de Oacalco, qui habitait avec son épouse et ses deux filles, disait que :

Parfois mes filles m'aident. Ma femme et mes filles. Mais c'est surtout les samedis, comme aujourd'hui. Elles viennent et elles m'aident quelques heures. Mais lorsque mes filles ont trop de devoirs pour le lycée elles doivent rester à la maison. Parfois une reste à la maison et celle qui n'a pas trop de devoirs vient m'aider récolter des fraises. Mais souvent les deux doivent rester à la maison. Mon épouse est femme au foyer, mais elle vient aussi m'aider. Quand nous mettons les tuyaux [d'un système d'irrigation goutte à goutte] et les plastiques [du paillis en plastique] elle est ici pour m'aider (Producteur de fraises de 59 ans, habitant de Oacalco).

Toutefois, la plus grande partie du travail sur la parcelle de ce producteur était réalisée par lui-même et environ 10 ouvriers agricoles qu'il embauchait surtout pour récolter les fraises.

Il est important de rappeler quelques éléments conceptuels et théoriques sur les stratégies de reproduction, qui aident à expliquer la diminution de la participation de la main-d'œuvre familiale aux activités agricoles. Nous avons noté dans le chapitre précédent que les auteurs exposés sont essentiellement d'accord sur les facteurs qui influent sur l'adoption de différentes stratégies de reproduction. Ces facteurs comprennent les caractéristiques des individus et des groupes (leurs aptitudes, leur patrimoine, la structure familiale, leurs dispositions), et les conditions particulières du contexte local (les ressources disponibles, les caractéristiques des marchés de produits et du travail, l'existence d'agents de crédit, etc.). Bourdieu (1989 : 392 ; 1994 : 7) développe d'avantage ces facteurs en notant que les unités domestiques ont des chances

de profits différentes par rapport aux divers mécanismes de reproduction (marché du travail, marché scolaire, marché matrimonial, etc.), selon leur patrimoine (capital économique, social, culturel et symbolique), ce qui explique pourquoi les unités domestiques misent sur différentes stratégies de reproduction. D'autre part, rappelons que Bourdieu (1989 : 393-394) note que les changements dans le patrimoine et dans les mécanismes de reproduction tendent à transformer les stratégies de reproduction, et que les agents ou les groupes les plus aptes à entreprendre une reconversion de leurs stratégies sont ceux qui sont les mieux pourvus des espèces de capital qui permettent de recourir aux nouveaux mécanismes de reproduction.

Ainsi, face à une agriculture peu rentable et au développement d'emplois non agricoles mieux rémunérés – lié à la gentrification et l'urbanisation –, ayant comme résultat une transformation significative des mécanismes de reproduction disponibles, les foyers ont misé sur les marchés du travail non agricoles et sur la scolarisation, facteur essentiel pour accéder à des emplois plus rémunérateurs. Cependant, les foyers et individus n'ont pas tous la même possibilité de miser complètement sur les stratégies non agricoles – bien qu'ils puissent adopter des stratégies de pluriactivité (réalisant en même temps des activités agricoles et non agricoles) –, parce que les foyers moins aisés réalisant des activités agricoles ont peu de capital pour embaucher des ouvriers agricoles, étant donc très dépendants de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture. Ceci limite les possibilités, notamment pour les jeunes, de poursuivre leur scolarisation, de reconvertir entièrement les activités économiques, et de trouver des emplois non agricoles plus rémunérateurs et à temps complet. Dans ces situations, nous pouvons clairement parler d'une subordination des stratégies de reproduction des unités domestiques aux exigences économiques des micro-entreprises familiales, ce qui peut entraver d'autres stratégies, notamment les stratégies scolaires, comme nous l'avons noté dans le chapitre précédent (cf. Bourdieu, 1989 ; Giner de los Ríos, 1989). Le cas suivant d'un producteur de plantes ornementales d'Atlacomulco, que nous avons aussi mentionné dans le Chapitre 6, est révélateur de ces situations :

Monsieur Ricardo López, âgé de 73 ans, est un producteur de plantes ornementales à Atlacomulco. Il est originaire d'un petit village de l'état de Veracruz, où sa famille cultivait du maïs et élevait du bétail bovin. Il y a environ 40 ans, monsieur López a quitté son village pour aller chercher un emploi dans le District Fédéral, où il a travaillé pendant un an dans une pépinière de plantes

ornementales à Xochimilco. L'année suivante, ayant connu des producteurs provenant du Morelos, il a décidé de s'installer à Atlacomulco pour travailler dans la culture de roses. Monsieur López a été ouvrier agricole à Atlacomulco pendant 20 ans, décidant finalement devenir lui-même producteur de plantes ornementales. Actuellement il loue une petite parcelle de mille mètres carrés, où il produit en plein air des plantes ornementales en pots, tels que des bougainvilliers, des iris et des oiseaux de paradis. Ses ventes sont cependant très réduites, non seulement en raison de la petite dimension de sa pépinière et du fait qu'il ne produit qu'un nombre très réduit de plantes, mais aussi parce qu'il vend sa production directement dans sa pépinière – ne cherchant pas d'autres voies de commercialisation –, qui est très écartée de la route principale à la ville de Jiutepec, ce qui limite l'affluence de clients. Monsieur López a fondé sa famille à Atlacomulco, ayant deux fils, qui travaillent et habitent encore chez lui, et deux filles, qui se sont mariées et résident dans d'autres municipalités du Morelos. Son épouse est, pour sa part, femme au foyer. Aucun de ses enfants n'a terminé le collège et monsieur López n'a même pas fini l'école primaire. Ses enfants ont dû quitter l'école puisqu'il ne gagnait pas beaucoup d'argent et parce qu'il avait besoin de leur aide dans la pépinière. Selon ses propres mots : « Mes enfants ont étudié jusqu'en collège. Seulement le collège parce qu'on ne pouvait plus. Je gagnais très peu d'argent et je ne pouvais pas payer des ouvriers agricoles. [...] Les affaires sont toujours désastreuses. On travaille beaucoup, on investit beaucoup, mais on gagne très peu. Au moins on a assez pour acheter les tortillas. » Malgré les très bas profits, les deux fils de monsieur López comptent continuer à travailler dans la pépinière de leur père, n'ayant pas de perspectives de trouver des emplois plus rémunérateurs en raison de leur faible niveau de scolarisation.

Les huit foyers interviewés qui continuaient à compter exclusivement sur la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture étaient effectivement parmi les moins aisés, et leurs membres avaient des niveaux de scolarisation très faibles. De ces huit foyers, six produisaient des plantes ornementales à Atlacomulco (y compris le cas de la famille López), ayant des caractéristiques communes : aucune pépinière ne dépassait les 1 500 mètres carrés ; tous les foyers sauf un louaient les parcelles qu'ils exploitaient ; tous produisaient leurs propres plantules (aucun n'achetait des semences ou des plantules), cultivant donc une variété très réduite de plantes ; tous sauf un comprenaient des

membres qui étaient auparavant ouvriers agricoles et qui avaient immigré dans le Morelos depuis des régions appauvries d'autres états du pays ; seulement un foyer comprenait des membres qui avaient étudié au-delà du collège ; et tous vendaient leur production directement dans leurs pépinières, ne cherchant pas d'autres marchés en raison des coûts que cela entraîne, comme nous le montrons dans la sous-partie suivante.

Les deux autres cas correspondent à des foyers de Tlayacapan. Le premier correspond à une famille élargie pluriactive, dont le producteur cultivait avec son fils du maïs, du haricot et de la tomatille – des cultures peu coûteuses à produire – sur une parcelle louée et non irriguée d'un peu moins d'un hectare, tandis que sa fille et sa belle-fille vendaient des aliments préparés dans un petit restaurant improvisé sur le bord de la route, et son épouse était femme au foyer. Seule la fille du producteur avait étudié jusqu'au lycée, mais ne l'avait pas terminé. Le deuxième cas correspond à un jeune couple de producteurs qui cultivait du maïs sur une parcelle louée et non irriguée de moins de deux mille mètres carrés, dont l'homme avait immigré dans le Morelos depuis une région appauvrie de Puebla et la femme travaillait en parallèle dans le magasin de produits artisanaux de sa mère. Aucun d'eux n'avait fini le collège.

En bref, la stratégie d'utilisation de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture perd son importance dans les régions d'étude, bien que pour les foyers moins aisés il s'agit encore d'une stratégie indispensable, n'ayant pas suffisamment de capital économique pour embaucher des ouvriers agricoles et ayant des difficultés pour miser sur d'autres mécanismes de reproduction – notamment la scolarisation, qui est essentiel pour accéder à des emplois non agricoles bien rémunérés.¹²⁴ D'autre part, nous avons observé une féminisation de la main-d'œuvre agricole familiale, indiquant une participation plus fréquente des épouses des producteurs aux activités agricoles, contrairement à la participation de leurs enfants. Rappelons que la transformation des unités de production agricole, passant des unités familiales aux unités formées par des couples de producteurs et éventuellement aux unités individuelles (qui dépendent complètement d'une main-d'œuvre salariée) est, selon Thierry Linck (2001), une des caractéristiques de la nouvelle ruralité (voir le Chapitre 1).

Ces transformations dans l'utilisation de la main-d'œuvre familiale sont plus compréhensibles si nous concevons les différentes stratégies des unités domestiques

¹²⁴ Nous abordons plus amplement les stratégies scolaires et de travail non agricole dans le chapitre suivant.

comme un système, comme le propose Bourdieu (1989 : 389-390). Ainsi, les stratégies scolaires, d'obtention d'emplois non agricoles et de résidence néolocale des jeunes, ainsi que les stratégies de fécondité qui tendent à réduire le nombre d'enfants, ont toutes des effets sur les stratégies de production agricole, promouvant la réduction de l'utilisation de la main-d'œuvre familiale (notamment des enfants des producteurs) dans l'agriculture et la transformation des unités de production agricole, passant des unités familiales aux unités formées par des couples de producteurs.

8.1.2 Les types de cultures produites

Comme le notent Pepin-Lehalleur et Rendón (1989 : 111-112), les caractéristiques du contexte régional (les marchés de produits, l'existence d'agents de crédits, les ressources naturelles disponibles et leur distribution, etc.), déterminent l'ensemble de possibilités pour les différentes stratégies de reproduction des unités domestiques paysannes. Les stratégies concernant les types de cultures produites ne sont pas l'exception. Ainsi, trois caractéristiques des contextes régionaux délimitent de façon préalable le choix des cultures : l'accès ou non à l'irrigation, la dimension des parcelles, et les marchés de produits locaux et régionaux. Ces facteurs expliquent en grande partie pourquoi les *ejidos* et la communauté agraire étudiés se spécialisent dans des groupes de cultures différentes.

Ainsi, l'*ejido* d'Atlacomulco se caractérise par l'existence de très petites parcelles irriguées, ne dépassant généralement pas deux mille mètres carrés, où se réalise principalement la production de plantes ornementales en pots. L'extrême subdivision des parcelles de cet *ejido*, en raison de la pression de l'urbanisation, ne permet effectivement pas la production rentable d'autres cultures plus gourmandes en espace. Ainsi, selon différents témoignages, des cultures telles que le riz, la tomate, la tomatille, le maïs et les roses à couper ont progressivement été abandonnées dans les dernières décennies du XXe siècle. D'autre part, la production de plantes ornementales a été stimulée par les conditions particulières de l'économie locale, notamment par le processus de gentrification qui a créé une demande de plantes ornementales pour les jardins des maisons et des complexes résidentiels récemment construits.

Dans les *ejidos* de Oacalco et de Tlayacapan, les producteurs ont accès à des parcelles irriguées, qui ont généralement entre un et trois hectares. Ce contexte est

favorable à la production d'une grande variété de cultures commerciales, notamment la canne à sucre, le haricot vert, le glaïeul, la fraise, le concombre, la courgette, l'oignon, la tomate et la tomatille. La production de ces cultures est aussi stimulée par la proximité des énormes marchés que représentent les villes du centre du Mexique, notamment Cuernavaca, Cuautla et Mexico, ainsi que, dans le cas de la canne à sucre, par la proximité de la raffinerie de sucre à Casasano, dans la municipalité de Cuautla, et, auparavant par l'existence d'une raffinerie de sucre à Oacalco, qui a toutefois été fermée en 1989, comme nous l'exposons dans le chapitre suivant.

Finalement, dans la communauté agraire de Tlayacapan, les producteurs ont accès à des parcelles – généralement d'entre un et trois hectares – qui se situent dans une zone montagneuse et qui dépendent des eaux de pluie, n'ayant pas de sources d'irrigation. Ces conditions limitent les choix des cultures, éliminant la possibilité de produire des cultures plus délicates qui sont abîmées par la pluie – par exemple les fraises ou les haricots verts – ainsi que des cultures pérennes qui dépendent de l'irrigation tout au long de l'année, particulièrement la canne à sucre et le glaïeul. Dans ce contexte, la production du maïs, qui est en partie destinée à l'autoconsommation, est d'une grande importance. Néanmoins, de même que dans les *ejidos* de Oacalco et de Tlayacapan, la proximité des villes de Cuernavaca, Cuautla et Mexico incite à la production de plusieurs cultures commerciales, principalement la tomate, la tomatille, le concombre et le nopal, qui, malgré sa caractéristique pérenne, supporte les périodes sèches.

Toutefois, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, l'explication des stratégies choisies dépend tant des caractéristiques du contexte que des caractéristiques des groupes et des individus. Suivant les termes de Bourdieu (1989 : 392), tous les agents et tous les groupes n'utilisent pas de la même façon les différentes stratégies de reproduction disponibles, dépendant dans chaque cas du volume et de la structure de leur patrimoine. Ainsi, la limitation d'emblée des choix des cultures liée au contexte se conjugue aux caractéristiques des producteurs et de leurs unités domestiques, notamment en ce qui concerne leurs ressources monétaires et foncières.

De cette façon, dans la localité de Tlayacapan, les agriculteurs moins aisés avec de très petites parcelles non irriguées sont contraints à produire des cultures pluviales qui n'ont pas besoin d'investissements significatifs – notamment du maïs –, qui sont vendues à de bas prix ou autoconsommées par l'unité domestique. Le cas suivant révèle cette situation :

Ricardo Buendía est un artisan et un producteur de maïs à Tlayacapan, âgé de 72 ans. Il habite seul puisque sa femme est décédée il y a plusieurs années et ses enfants ont décidé d'adopter des résidences néolocales. Monsieur Buendía n'a pas fait d'études et il a travaillé toute sa vie comme ouvrier agricole dans les municipalités de Tlayacapan et Yautepec, dans des cultures de tomate, tomatille, courgette, maïs, concombre et nopal. Selon ses propres mots : « Ma famille fut toujours pauvre. Alors je ne pouvais pas aller à l'école. Je devais gagner de l'argent, peu importe comment. Je crois qu'à l'âge de sept ou huit ans j'aidais déjà mes parents à récolter du maïs. [...] Ils étaient aussi ouvriers agricoles. » Il y a quatre ans, en raison de son âge, Monsieur Buendía a décidé d'arrêter son travail d'ouvrier agricole. Pour compenser la perte de ressources monétaires – ne recevant pratiquement aucun soutien monétaire de ses enfants, qui n'ont pas les moyens pour lui en offrir –, il a commencé à fabriquer à la main des balais avec des brindilles qu'il récolte, les vendant sur le bord de la route à 20 pesos¹²⁵ chacune. D'autre part, cela fait 17 ans que monsieur Buendía est aussi producteur, louant une très petite parcelle non irriguée de quatre mille mètres carrés au bord de la route qui se dirige à Oaxtepec, où il cultive seul du maïs, sans l'aide de main-d'œuvre familiale ou salariée, qu'il vend à des voisins pour la fabrication de tortillas. Il reconnaît que le maïs est une des cultures les moins rentables, mais il affirme que c'est la seule culture qu'il peut se permettre : « Produire des cultures comme la tomate c'est très cher et je n'ai pas les moyens pour cela. Pour cultiver mille mètres carrés de tomate il me faudrait huit mille pesos. [...] Le maïs c'est la culture moins profitable mais ce n'est pas cher à produire. En plus, le maïs, si je ne le vends pas tout d'un coup, je peux le stocker. »

Le fait de pouvoir stocker le maïs pour le vendre ultérieurement est en soi-même un facteur qui contribue à sa production, notamment pour les foyers pauvres. Comme nous l'avons noté dans le chapitre précédent, un important facteur qui explique la production de maïs malgré sa faible rentabilité est la logique d'auto-restriction, c'est-à-dire l'idée qu'en gagnant de l'argent les individus risquent de le dilapider dans des frivolités, à la différence du stockage de maïs (cf. Colin, 2003 : 104-105).

¹²⁵ Un peu plus d'un euro.

Toutefois, ce ne sont pas seulement les producteurs les plus pauvres qui cultivent du maïs à Tlayacapan, ce qui renforce l'idée que la production de ce grain, qui est à la base de l'alimentation des mexicains, répond à des rationalités diverses. La majorité des foyers agricoles et pluriactifs relativement plus aisés de Tlayacapan – qui sont souvent propriétaires de parcelles irriguées dans l'*ejido* de Tlayacapan ainsi que de parcelles non irriguées dans la communauté agraire – consacrent au moins une petite partie de leurs parcelles pluviales à la production de maïs, destinée souvent à l'autoconsommation – d'ailleurs, comme nous l'exposons aussi dans la sous-partie suivante, plus de 70% des unités de production agricole de la municipalité de Tlayacapan utilisent une partie de leur production (essentiellement du maïs) pour l'autoconsommation (INEGI, 2007a). Des 11 foyers avec des membres producteurs interviewés dans la localité de Tlayacapan, huit cultivaient du maïs – dont seulement trois correspondaient à des foyers contraints à produire du maïs par manque de capital productif –, et de ces huit foyers, sept ont déclaré utiliser une partie du maïs pour l'autoconsommation familiale.¹²⁶

A la différence d'autres contextes plus appauvris – comme le note Colin (2003) pour le cas des vallées centrales de Oaxaca –, la production de maïs à Tlayacapan ne paraît pas répondre tellement aux logiques de garantir l'alimentation familiale en cas de désastre, de réduire les débours monétaires, ou même d'auto-restriction (voir le chapitre précédent). Par contre, les préférences organoleptiques – que Colin (2003) note aussi dans le cas de Oaxaca – sont fondamentales. Ainsi, la principale motivation pour produire du maïs exprimée par les agriculteurs de Tlayacapan était de garantir l'accès à des *tortillas* de qualité, à la différence des *tortillas* peu appréciées achetées dans les *tortillerías*,¹²⁷ qui commencent néanmoins à remplacer les *tortillas* faites maison en raison du travail ardu qu'impliquent ces dernières.

Les agriculteurs relativement plus aisés ont un choix plus large concernant les cultures qu'ils peuvent produire. Dans le cas de Tlayacapan, comme nous le venons de noter, ces agriculteurs ont souvent simultanément des parcelles non irriguées dans la communauté agraire – où ils peuvent cultiver du maïs, du haricot, de la tomatille, de la tomate, du concombre et du nopal – ainsi que des parcelles irriguées dans l'*ejido* de Tlayacapan – où ils peuvent cultiver de la canne à sucre, de la fraise, du haricot vert, du

¹²⁶ Notons qu'à Atlacomulco aucun agriculteur interviewé ne produisait du maïs, tandis qu'à Oacalco seuls deux agriculteurs interviewés produisaient du maïs sur une partie de leurs parcelles, mais exclusivement du maïs-légume et pour être entièrement commercialisé.

¹²⁷ Des magasins où se vendent des *tortillas* fabriquées à la machine.

glaïeul, de la courgette, de la tomate, de la tomatille, du concombre, parmi d'autres. Ces dernières cultures concernent aussi les agriculteurs de Oacalco.

Cependant, les producteurs qui ont le capital nécessaire pour sélectionner parmi les différents types de cultures mentionnées ne s'attaquent pas tous de la même façon à la question du choix. Face aux risques liés aux aléas du climat, aux invasions parasites et aux fluctuations des prix agricoles, les agriculteurs mobilisent différentes stratégies qui se synthétisent dans deux possibilités distinctes : la diversification ou la spécialisation des cultures, qui peuvent parfois impliquer une reconversion complète des cultures produites.

La décision de produire une très petite variété de cultures, ou même de se spécialiser dans une seule culture, s'explique souvent par le but de produire la ou les cultures jugées plus sûres en termes de prix et de résistance aux aléas du climat ou aux risques phytosanitaires. Ainsi, de nombreux agriculteurs des *ejidos* de Oacalco et de Tlayacapan ont indiqué leur préférence pour la culture de la canne à sucre et du glaïeul, jugés moins risqués et moins chers à produire que les légumes. La production de la canne à sucre est aussi encouragée par l'accès à la sécurité sociale qu'elle procure à travers les contrats de production signés avec la raffinerie de sucre à Casasano.¹²⁸ L'accès à la sécurité sociale qui accompagne ces contrats permet de bénéficier de soins médicaux gratuits et éventuellement d'une retraite, une situation rarissime dans le secteur agricole mexicain, synonyme d'informalité et de vulnérabilité.

D'autre part, plusieurs producteurs interviewés étaient déterminés à commencer à cultiver de la canne à sucre et/ou du glaïeul et à abandonner la production de certaines légumes en raison de plusieurs facteurs touchant ces dernières cultures qui se sont cumulés : des invasions chaque fois plus importantes de parasites (notamment le cas de la mouche blanche), l'accroissement du coût des intrants – lié en grande partie à l'abandon des subventions du gouvernement national à partir des années 1980, à l'accroissement des prix des hydrocarbures (utilisés dans la fabrication de produits agrochimiques) et à la nécessité d'employer un plus grand nombre d'insecticides –, et l'instabilité des prix agricoles, conduisant certains producteurs de légumes à s'endetter.

Plus concrètement, des 23 foyers interviewés à Oacalco et à Tlayacapan qui comprenaient des producteurs agricoles, neuf suivaient une stratégie de spécialisation,

¹²⁸ La raffinerie réalise des contrats de production parce qu'elle doit assurer son approvisionnement et programmer les récoltes et le broyage de la canne, deux moments qui doivent s'enchaîner rapidement pour obtenir de bons rendements.

dont un producteur de Oacalco qui cultivait des fraises, un serriste de Oacalco qui produisait des piments de type *habanero*, un producteur de Oacalco qui se spécialisait dans l'élevage bovin, deux producteurs de Oacalco et deux de Tlayacapan qui cultivaient de la canne à sucre, un producteur de Oacalco qui cultivait de la canne à sucre et qui gardait du bétail bovin, et un producteur de Tlayacapan qui cultivait de la canne à sucre et du glaïeul. D'autre part, 11 foyers producteurs interviewés à Oacalco et à Tlayacapan suivaient une stratégie de diversification, produisant plus de deux cultures, mais trois d'entre eux (deux à Oacalco et un à Tlayacapan) ont déclaré leur intention d'adopter une stratégie de spécialisation lors du cycle agricole suivant.¹²⁹

Ainsi, un agriculteur de Oacalco, qui s'est endetté en produisant du haricot vert, et qui avait l'intention de se spécialiser dans la production de deux cultures qu'il produisait en parallèle – la canne à sucre et le glaïeul –, disait que :

Je traîne une dette de 400 mille pesos.¹³⁰ J'ai pu payer cette année 100 mille, mais je dois encore 300 [mille]. [...] Mais le glaïeul est plus sûr. C'est une des seules cultures qui te laissent un peu d'argent. Ce n'est pas comme la tomate qui devient parfois super chère, mais dont ses prix peuvent aussi chuter. C'est-à-dire que les prix du glaïeul sont plus stables, mais ils n'augmentent pas tellement. Lorsque le prix de la tomate est très élevé on peut gagner jusqu'à un million de pesos par hectare. [...] Avec le glaïeul, lorsque les prix sont très élevés, on peut gagner 200 mille pesos par hectare, 150 mille nets. Normalement ils ne sont pas si chers, mais les glaïeuls ne nous mettent jamais en faillite (Horticulteur et producteur de canne à sucre de 45 ans, habitant de Oacalco).

De la même façon, un producteur de canne à sucre de Tlayacapan, qui avait changé quelques années auparavant d'une stratégie de diversification à une stratégie de spécialisation, remarquait que :

Aujourd'hui je ne produis que de la canne à sucre. Il n'y a plus d'autres cultures rentables. Les haricots, les haricots verts, les courgettes... ils nous ont tous mis en faillite. [...] Il y a peu d'années que je cultive de la canne à sucre. Avant je produisais des légumes. Mais en ce moment tout l'*ejido* est en train de se tapisser de canne à sucre. Il n'y a pas d'autre culture qui soit rentable pour nous. [...] En plus, avec la canne à sucre on est inscrits à la sécurité sociale. C'est

¹²⁹ Les trois foyers interviewés restants qui comprenaient des producteurs agricoles correspondent aux foyers de Tlayacapan qui étaient contraints de produire du maïs par manque de capital productif, ce qui leur donnait très peu de possibilités de choisir entre une stratégie de diversification et une stratégie de spécialisation. N'ayant pas les moyens pour faire un vrai choix, nous nous abstenons de les inclure dans la catégorie de stratégie de spécialisation.

¹³⁰ Environ 23 mille euros.

un avantage. [...] Maintenant, pour produire des légumes, on doit concurrencer les serres, qui produisent des tomates de très bonne qualité. Mais nous on ne peut pas acheter des serres et tout ça. La canne à sucre a plus d'avantages. Il faut quand même travailler, mais elle implique moins de dépenses. Je suis très content avec la canne, mais avec les légumes non, ils nous ont enterrés. [...] Cette année les producteurs ont bien gagné avec la canne... 120 mille [pesos] par hectare. C'est une culture sûre. Tu ne deviendras pas riche, mais tu ne vas pas perdre de l'argent [...]. Mais en ce moment toute cette zone de Tlayacapan, Yautepec, c'est comme une fièvre. Les gens ont planté beaucoup de canne à sucre. Les prix pourraient chuter (Producteur de canne à sucre de 53 ans, habitant de Tlayacapan).

Cette « fièvre » de production de canne à sucre a été incitée par une hausse progressive des prix interne et international à partir de 2007. Malheureusement, le soupçon d'une chute des prix de la canne à sucre s'est confirmé : en 2013, les prix internes ont chuté de plus de 25% par rapport à l'année précédente, à la suite de plusieurs années d'augmentations dans la production nationale et internationale.¹³¹ Cette baisse des prix a conduit à d'importantes mobilisations sociales de la part des producteurs qui ont occupé, à partir de janvier 2013 et pendant plusieurs mois, les raffineries de sucre du pays – dont les deux raffineries du Morelos – pour exiger des subventions, l'exportation des excédents, et l'arrêt des importations d'édulcorants, notamment du sirop de maïs provenant des Etats-Unis (Gómez, Navarro, Morelos et Chim, 2013 ; Zavaleta, 2013). Les mobilisations furent en partie fructueuses : le ministère de l'économie et les raffineries ont accepté de trouver des débouchés pour l'exportation du sucre excédentaire, des négociations ont été initiées avec des représentants de l'industrie alimentaire pour diminuer l'utilisation de sirop de maïs, et des subventions ont été annoncées pour les producteurs – dans le cas du Morelos, 100 millions de pesos (environ 5,5 millions d'euros) ont été promis pour les compenser partiellement (M. Pérez, 2013a, 2013b ; Garcitapia, 2013).

Ce mouvement de protestation des producteurs de canne à sucre est une indication de l'importance que peuvent avoir les stratégies politiques lorsque les conditions économiques commencent à menacer les possibilités de reproduction des unités domestiques (voir le chapitre précédent). Cependant, il faut noter que les

¹³¹ Selon les données du ministère de l'agriculture mexicain, les prix moyens réels de la canne à sucre payés aux producteurs au niveau national ont été, en pesos de 2013 – nous réalisons la transformation des prix courants en prix constants à partir des données des indices des prix à la consommation (INEGI, 2014a) –, de 471,2 pesos par tonne en 2008, s'accroissant à 688,9 en 2012 (une hausse de 46,2%), puis ont baissé à 514,8 en 2013 (une chute de 25,3%), tandis qu'au niveau de l'état de Morelos les prix moyens réels payés sont passés de 522,7 à 828,9 pesos entre 2008 et 2012 (une hausse de 58,6%), puis ont baissé à 585,7 pesos en 2013 (une chute de 29,3%) (SIAP, 2014).

producteurs de canne à sucre forment un secteur bien organisé politiquement,¹³² ce qui contraste avec les autres groupes d'agriculteurs des régions d'étude, qui font rarement partie de syndicats agricoles ou d'autres organisations.¹³³ Utilisant les termes de Bourdieu (1989 : 393-395), la chute des prix de la canne à sucre a représenté une transformation des mécanismes de reproduction, conduisant aux producteurs à miser sur d'autres stratégies, en l'occurrence des stratégies politiques (avec une finalité économique), ce qui a été possible grâce au capital social qu'ont les producteurs de canne à travers leur appartenance à un syndicat agricole – sachant que les changements dans les stratégies de reproduction requièrent des espèces de capital qui permettent de recourir à d'autres instruments de reproduction.

La diversification des cultures est l'autre stratégie essentielle, concernant les types de cultures produites, adoptée par les producteurs des régions d'étude. La décision de cultiver une diversité de produits agricoles est expliquée par les producteurs comme une manière d'éviter les risques associés à la production d'une seule culture et d'augmenter les probabilités de bénéficier d'une montée des prix d'une ou plusieurs cultures. Autrement dit, les producteurs veulent éviter mettre tous leurs œufs dans un même panier, de tout perdre lorsque les prix d'une culture chutent ou lorsque le climat ou les invasions parasitaires font des ravages, mais ils veulent en même temps avoir plus de chances de bien choisir une culture qui voit ses prix s'élever.

Rappelons que des 23 foyers interviewés à Oacalco et à Tlayacapan qui comprenaient des producteurs agricoles, 11 suivaient une stratégie de diversification. De ces 11 foyers, tous cultivaient des légumes, dont cinq foyers de Tlayacapan produisaient également du maïs-grain – un gardait en plus du bétail bovin –, un foyer de Oacalco gardait aussi du bétail bovin et cultivait en plus du sorgho (pour l'alimentation du bétail), un foyer de Oacalco cultivait aussi de la canne à sucre et du glaïeul, tandis que quatre foyers de Oacalco produisaient uniquement une diversité de légumes, y compris, dans deux cas, du maïs-légume.

Un producteur de haricot vert, d'oignon et de maïs-légume de Oacalco expliquait de la façon suivante les motivations qui l'ont conduit à adopter une stratégie de diversification :

¹³² Dans le cas du Morelos, les producteurs de canne à sucre sont regroupés dans la Unión Local de Productores de Caña de Azúcar (ULPC), qui fait partie de la Confederación Nacional Campesina (CNC), le syndicat agricole plus important du pays, qui est lié au Partido Revolucionario Institucional (PRI).

¹³³ Selon le recensement agricole de 2007, la part des unités de production agricole qui faisaient partie d'une organisation était d'à peine 8,4% à Jiutepec, 3,7% à Yautepec et 3,2% à Tlayacapan (INEGI, 2007a).

Nous gagnons quand il y a du mauvais temps ailleurs. Lorsqu'il y a du mauvais temps ailleurs, des inondations, des tempêtes, nous gagnons parce qu'il y a plus de demande. Mais personne ne sait quel produit va s'enchérir ; il faut essayer avec différentes cultures. Il peut y avoir du mauvais temps par ici, par là-bas, dans d'autres pays... [...] Ça m'est déjà arrivé avec le haricot vert. Une année j'ai cultivé deux hectares de haricot vert et il y a eu beaucoup d'exportations parce qu'il y avait des gels aux Etats-Unis. [...] On m'a payé 300 mille pesos (Horticulteur et producteur de maïs de 47 ans, habitant de Oacalco).

Dans la même veine, un producteur de Tlayacapan, qui cultivait du maïs, de la tomate, de la tomatille et du concombre, remarquait que :

Heureusement il y a eu des années avec de très bons prix, surtout avec la tomate, un peu moins avec les concombres et la tomatille. Normalement je plante quatre ou cinq ans de suite, je plante, et rien, que des pertes économiques. Mais une année j'ai planté et j'ai reçu de très bon prix pour les tomatilles. Elles étaient à 400 pesos la caisse. [...] D'un coup j'ai récupéré tout ce que j'avais perdu les quatre années précédentes. [...] La même chose avec les tomates : après des pertes deux ou trois ans de suite, j'ai tout récupéré lors d'une bonne année. C'est ce qui nous arrive à tous [les producteurs de légumes]. Nous perdons trois ou quatre ans de suite, ou même cinq ou six, mais après arrive une bonne année et on récupère tout et on gagne. Dans ces moments nous disons qu'on a « saisi un bon prix ». Mais on doit constamment cultiver plusieurs plantes parce qu'on ne peut pas deviner si on va ou pas saisir un bon prix (Horticulteur, producteur de maïs, musicien, potier et commerçant de poteries de 62 ans, habitant de Tlayacapan).

La stratégie de diversification des cultures est aussi suivie par les producteurs de plantes ornementales dans l'*ejido* d'Atacomulco. En effet, les producteurs de plantes ornementales sont constamment à la recherche de nouvelles espèces qui soient attractives pour les clients, afin d'échapper à la concurrence. Cependant, comme pour les producteurs des autres localités, la diversité des choix possibles est limitée par les ressources des producteurs. Les producteurs fortunés ont plus de choix parce qu'ils ont des parcelles plus grandes (pouvant donc produire une plus grande diversité de plantes), parce qu'ils peuvent acheter les semences ou les plantules d'espèces plus attractives pour les clients – qui doivent souvent être importées d'autres pays –, et parce qu'ils peuvent installer des serres, ce qui permet de produire des plantes plus délicates (notamment des fleurs) ou qui doivent rester à l'ombre. A l'inverse, les producteurs avec moins de ressources ont généralement des pépinières très petites et à ciel ouvert, limitant les possibilités de diversifier la production, et ils sont souvent contraints à ne cultiver que des plantes qu'ils peuvent reproduire eux-mêmes avec des techniques de

multiplication végétative, n'ayant pas suffisamment de capital pour acheter de nouvelles espèces. Voyons le cas d'un producteur aisé :

Victor Morales, âgé de 36 ans, est un producteur de plantes ornementales à Atlacomulco. Sa pépinière est une des plus grandes de cet ejido – elle mesure 4 500 mètres carrés, dont deux mille sont sous serre –, ce qui lui permet de produire une très grande variété de plantes. Dans la partie qui est sous serre, monsieur Morales produit toute sorte de fleurs et de plantes d'ombre ou demi-ombre : des durantias, des hortensias, des anthuriums, des arums, des philodendrons, des impatiens, des bégonias, ou encore, des poinsettias – en décembre – et des roses d'inde (cempasúchil) – en octobre et novembre.¹³⁴ Dans la partie qui est à ciel ouvert, il produit divers arbustes et fleurs tels que des bougainvilliers, des oiseaux de paradis, ou des iris. Certaines plantes sont reproduites directement par monsieur Morales, notamment celles qui sont à ciel ouvert, tandis que la plupart des fleurs et des plantes d'ombre sont achetées sous forme de semences ou de plantules – quelques unes sont même importées des Pays-Bas et des Etats-Unis. Une stratégie de production fondamentale de monsieur Morales est la diversification des cultures pour échapper à la concurrence. Selon ses propres mots : « Le poinsettia est assez rentable, mais il commence à y avoir trop de producteurs. Le marché commence à se saturer, et il faut chercher d'autres plantes. Comme ce produit que j'ai là. Celui-là est nouveau. Ce sont des hortensias. [...] J'ai décidé de les planter parce qu'il s'agit d'un produit qui n'est pas facilement trouvable dans le Morelos. »

Contrairement au cas de Victor Morales, un producteur moins aisé travaillant avec son père notait la difficulté d'acheter des semences et des plantules, nécessaires pour diversifier la production :

Jusqu'ici on n'a jamais acheté des plantules. Parfois on fait des essais avec des plantules qu'on prépare nous-mêmes, mais souvent ça ne marche pas. Nous n'avons pas l'infrastructure nécessaire. Certains producteurs d'ici achètent des semences et des plantules à des fournisseurs. Il y a deux entreprises, Akiko et Stigma. [...] On aimerait produire des fleurs, par exemple des impatiens, mais pour acheter les semences c'est trop cher. Parfois les entreprises vendent en

¹³⁴ Les poinsettias sont vendus traditionnellement en décembre pour décorer les maisons pendant les fêtes de fin d'année. Les *cempasúchil* sont vendus en octobre et en novembre, étant utilisés pour la célébration du jour des morts (le 2 novembre).

dollars et il faut tout payer d'un seul coup. Et elles ne vont pas vendre de petites quantités. Par exemple, pour que ça soit rentable pour eux d'importer des semences d'Hollande il faut leur acheter au moins cinq mille graines. Puis à deux pesos chacune, ou plus, dépendant de l'espèce. C'est beaucoup d'argent (Producteur de plantes ornementales de 25 ans, habitant d'Atlacomulco).

Notons que des 12 foyers que nous avons interviewés à Atlacomulco qui comprenaient des producteurs agricoles – tous étant des producteurs de plantes ornementales –, six ont déclaré acheter des semences et des plantules, mais trois ne les achetaient qu'exceptionnellement, surtout pour vendre des poinsettias en décembre et des *cempasúchil* en octobre et novembre. Ces six producteurs avaient des serres – d'un total de sept producteurs interviewés d'Atlacomulco qui avaient des serres –, mais celles-ci avaient des dimensions très différentes et la plupart étaient très petites. Comme nous le montrons dans les pages qui suivent, seuls deux des producteurs interviewés d'Atlacomulco (y compris le cas de Victor Morales) avaient suffisamment de capital productif pour diversifier significativement leur production.

Les cas et témoignages présentés dans cette section réaffirment le fait élémentaire, exposé dans le chapitre précédent, que les stratégies de reproduction dépendent des conditions spécifiques du contexte – notamment les ressources naturelles disponibles et leur distribution, et les caractéristiques des économies locales et régionales – ainsi que des caractéristiques des individus et des groupes, particulièrement leur patrimoine, mais aussi leurs dispositions et leur réflexivité. En effet, les cas et témoignages que nous avons exposés montrent que les agriculteurs des régions d'étude forment des dispositions à partir de leurs expériences qui expliquent l'adoption de stratégies de diversification ou de spécialisation, mais ils montrent aussi que les producteurs sont parfaitement conscients des raisons pour lesquelles ils suivent ces stratégies et qu'ils sont capables de les changer étant donné leurs expériences et leurs capacités de raisonnement. Ceci corrobore les critiques que nous avons formulées dans le chapitre précédent concernant la supposée inconscience de la majorité des stratégies qu'affirme Bourdieu.

Nous pourrions argumenter, comme le fait Bourdieu (1994 : 4), que ces stratégies sont raisonnées et non inconscientes parce qu'il s'agit d'un contexte de crise, lié particulièrement aux fluctuations des prix agricoles ; toutefois, ce contexte n'est pas nouveau ou exceptionnel, ce qui ne correspond pas à l'idée avancée par Bourdieu. En

effet, l'instabilité des prix, qui s'explique en grande partie par une articulation croissante des marchés agricoles locaux, régionaux et nationaux, est devenue la règle et non l'exception, ce qui reflète l'hypothèse de Archer (2010), qui argumente que les actions d'ordre social sont, de nos jours, généralement réfléchies en raison des multiples et constants changements liés à l'urbanisation, à la mondialisation, au développement de l'informatique, etc. (voir le chapitre précédent).

8.1.3 L'adoption de nouvelles technologies

Signalons d'emblée que l'adoption de nouvelles technologies – dont les plus significatives sont le paillis en plastique, l'irrigation goutte à goutte et les serres – n'est pas une stratégie très répandue. Ceci s'explique en partie parce que ces technologies sont orientées vers la production horticole – ce qui exclut les producteurs de canne à sucre et de maïs, parmi d'autres –, mais surtout parce que les producteurs n'ont généralement pas les ressources monétaires nécessaires pour les financer. D'autre part, comme nous l'expliquons dans la sous-partie 8.3, les sources d'aides et de financements pour l'agriculture, qui pourraient impulser l'utilisation de nouvelles technologies, sont insuffisantes, biaisées en faveur des producteurs aisés, ou impliquent des taux d'intérêt trop onéreux. Néanmoins, l'utilisation de ces technologies devient plus commune, bien que cette expansion soit encore modérée.

Les deux derniers recensements agricoles, de 1991 et 2007, nous donnent quelques indices sur ces nouvelles technologies utilisées dans les municipalités d'étude. Nous présentons dans le Tableau 9 les données sur le nombre et le pourcentage d'unités de production avec des serres en 1991 et en 2007, ainsi que les données sur le nombre et le pourcentage d'unités de production avec de l'irrigation goutte à goutte en 2007 (cette information n'est pas disponible pour le recensement de 1991). Quant à l'utilisation du paillis en plastique, les recensements agricoles ne présentent aucune information.

Le nombre et le pourcentage d'unités de production avec des serres ou de l'irrigation goutte à goutte est effectivement très réduit. Une expansion est néanmoins appréciable dans le cas des unités de production avec des serres. A Jiutepec, ces unités représentaient à peine 0,8% du nombre total d'unités de production agricole en 1991, s'élevant à 7,6% en 2007. A Yautepec, ces pourcentages ont été de 0,3% et de 2,6%, tandis qu'à Tlayacapan ils ont été de 0% et de 0,9%. En ce qui concerne les unités de

production avec de l'irrigation goutte à goutte, leur pourcentage en 2007 a été de 0,4% à Jiutepec et à Yautepec, et de 2,1% à Tlayacapan.

Tableau 9. Unités de production avec des serres en 1991 et 2007, et unités de production avec de l'irrigation goutte à goutte en 2007 (nombres et pourcentages), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan.

	Jiutepec		Yautepec		Tlayacapan	
	1991	2007	1991	2007	1991	2007
Unités de production avec des serres et pourcentage	6 0,8%	17 7,6%	7 0,3%	35 2,6%	0 0%	7 0,9%
Unités de production avec de l'irrigation goutte à goutte et pourcentage	n/d	1 0,4%	n/d	6 0,4%	n/d	16 2,1%

n/d : information non disponible

Sources : INEGI (1991, 2007a).

Nous avons interviewé un nombre très réduit de producteurs qui utilisaient de nouvelles technologies de production. A Oacalco, nous avons interviewé un producteur de fraises qui utilisait du paillis en plastique et de l'irrigation goutte à goutte, ainsi qu'un serriste qui produisait des piments de type *habanero*, également avec du paillis en plastique et de l'irrigation goutte à goutte. Dans le cas de Tlayacapan, nous avons interviewé deux producteurs qui utilisaient du paillis en plastique pour la production de légumes, dont un utilisait aussi de l'irrigation goutte à goutte. C'est à Atlacomulco où nous avons interviewé le plus grand nombre d'agriculteurs – sept –, tous étant des producteurs de plantes ornementales, qui utilisaient de nouvelles technologies, particulièrement des serres, mais les dimensions de ces serres étaient souvent infimes, ne couvrant qu'une petite partie des pépinières : une mesurait à peine 50 mètres carrés, trois environ 100 mètres carrés, une mille, une deux mille et la dernière quatre mille mètres carrés. Notons que les pépinières à Atlacomulco n'utilisent pas du paillis en plastique ou de l'irrigation goutte à goutte puisque les plantes ornementales cultivées dans cet *ejido* sont plantées en pots et non pas directement dans la terre. Néanmoins, deux producteurs d'Atlacomulco utilisaient de la micro-aspersión dans la production de plantules, dont le cas de Victor Morales, que nous avons déjà exposé, et le cas de Luis Granada, que nous exposons ci-dessous :

Luis Granada¹³⁵ est un serriste producteur de plantes ornementales à Atlacomulco. Il est âgé de 57 ans et est né dans l'état de Tlaxcala, mais ça fait 25

¹³⁵ Il s'agit dans ce cas du vrai nom du producteur.

ans qu'il habite dans le Morelos. Ayant étudié l'agronomie, il est venu dans le Morelos pour travailler dans un centre de formation agricole du FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura), un organisme public qui accorde des prêts et qui propose des formations et des conseils techniques à des agriculteurs. Il a travaillé dans cet organisme public pendant environ 10 ans, offrant des formations à des producteurs de plantes ornementales et les conseillant sur la création d'entreprises de commercialisation. Après avoir quitté son travail de formateur et ingénieur-conseil au FIRA, monsieur Granada a décidé de créer sa propre pépinière, sans doute une des plus grandes et technicisées d'Atacomulco. La pépinière de monsieur Granada est sur une parcelle louée de six mille mètres carrés, dont environ deux mille mètres carrés sont à ciel ouvert, quatre mille sont sous serre, et à l'intérieur de la serre il y a une zone d'ombre de 500 mètres carrés, ainsi qu'une zone de reproduction de plantes, également de 500 mètres carrés, avec de l'illumination artificielle et des systèmes de micro-aspersion automatisés. La pépinière de monsieur Granada a même un site internet,¹³⁶ où sont décrites les espèces de plantes produites – plus de 70 en total.

Le cas de monsieur Granada est exceptionnel, mais il est important parce qu'il s'agit d'un acteur clé dans la production de plantes ornementales à Jiutepec et, d'ailleurs, dans le Morelos en général. Ce personnage a été un promoteur fondamental de la formation d'entreprises de commercialisation par des producteurs, comme nous l'exposons dans la section 8.2.2.

Comme nous l'avons déjà noté dans la section précédente, l'installation de serres est fondamentale pour pouvoir diversifier la production de plantes ornementales et pour pouvoir produire des espèces plus rentables comme des poinsettias, des anthuriums, des arums, des orchidées, des hortensias, parmi d'autres. Dans la production de plantes ornementales, l'utilisation de nouvelles technologies et la diversification des cultures représentent deux stratégies intimement liées. Sans surprise, les pépinières plus rentables, qui produisent la plus grande variété de plantes, sont celles qui ont des serres assez grandes, comme dans les cas des producteurs Luis Granada et Victor Morales.

Le fait que le nombre d'unités de production avec des serres s'est accru à Jiutepec, malgré la diminution importante de la superficie agricole – de 1 026,4 hectares

¹³⁶ <http://www.plantaflor.com.mx> (page consultée le 20 mars 2014).

en 1991 à 201,3 en 2007 – ainsi que du nombre d’unités de production agricole – de 714 en 1991 à 224 en 2007 –, montre l’importance croissante de la stratégie d’utilisation de nouvelles technologies dans un contexte d’urbanisation. Ce sont sans doute les unités de production plus technicisées, et donc les plus rentables, celles qui pourront mieux affronter la pression de l’urbanisation.

Dans le domaine de la production de légumes et de fraises, l’utilisation de nouvelles technologies est surtout motivée par l’objectif d’améliorer la qualité et les rendements, ainsi que de diminuer les besoins en travail, en eau et en produits agrochimiques (fertilisants, insecticides et herbicides). En obtenant des produits de meilleure qualité, les agriculteurs peuvent vendre plus facilement leurs récoltes et obtenir de meilleurs prix sur le marché.

Un producteur de maïs, tomate, tomatille et concombre de Tlayacapan notait que :

Pour bien produire il faut couvrir la terre avec du plastique pour économiser du temps et de la main-d’œuvre, surtout pour éviter arracher l’herbe. Il faut mettre du plastique pour que les mauvaises herbes ne poussent pas. C’est le paillis en plastique. Et les producteurs qui ont plus d’argent peuvent mettre aussi de l’irrigation goutte à goutte en construisant une citerne ou en pompant l’eau des canaux. C’est ce que je fais : je pompe l’eau des canaux et je l’envoie aux tuyaux d’irrigation goutte à goutte, qui sont sous le paillis en plastique. [...] On les utilise [ces technologies] pour la culture de la tomate, des concombres, des courgettes et de la tomatille. Beaucoup de producteurs commencent à mettre du plastique parce que sinon les rendements sont très réduits. Certaines plantes deviennent toutes jaunes, elles tombent malades, mais en les protégeant avec du plastique on évite beaucoup d’invasions et de maladies (Horticulteur, producteur de maïs, musicien, potier et commerçant de poteries de 62 ans, habitant de Tlayacapan).

Un producteur de fraises de Oacalco expliquait aussi que :

Produire les fraises dans la terre sans du paillis en plastique c’est la mort pour les agriculteurs. C’est beaucoup plus compliqué. Il faut enlever toutes les mauvaises herbes. [...] Et puisqu’il y a plus de mauvaises herbes il y a plus d’invasions parasites, comme vous pourrez voir sur la parcelle qui est à côté. [...] A l’intérieur du paillis en plastique il y a des tuyaux, où passe l’irrigation goutte à goutte. J’utilise une petite pompe à eau, je laisse courir l’eau, et puis je la ramène chez moi. [...] Prévoyant les nécessités d’eau et tout ça, il faut commencer à l’économiser, il faut faire des économies monétaires, et il faut produire des fraises de meilleure qualité. Parce que, par exemple, lorsqu’il a plu l’autre jour beaucoup de fraises de la parcelle

d'ici à côté ont pourri, mais sur ma parcelle peu de fraises ont pourri parce qu'on utilise moins d'eau. De plus, avec l'irrigation goutte à goutte les fraises se salissent moins qu'avec l'irrigation normale. Elles sont propres. Le jour où Fernando [le producteur de fraises qui occupe la parcelle voisine] récolte ses fruits elles sont toutes boueuses mais ici elles sont propres. Alors, c'est mieux présenté pour le marché. Et ça se vend mieux parce que les acheteurs vont préférer les fraises propres.

Cependant, face à la question d'installer une serre, ce même producteur signalait que :

C'est trop d'argent. Et on doit être propriétaire de son terrain. C'est très bien de produire dans une serre, mais il faut avoir l'argent, au moins 100 mille pesos, et il faut être propriétaire de son terrain parce qu'ici je loue la parcelle. Si j'installe une serre et si le propriétaire me dit « tu sais quoi, j'ai besoin que tu me rendes ma parcelle », que vais-je faire ? Je devrais désoccuper. Et pour enlever une serre c'est beaucoup de travail et la couverture en plastique s'endommage. Ça signifie de grandes pertes (Producteur de fraises de 59 ans, habitant de Oacalco).

Notons que, selon une étude effectuée en 2005 dans les municipalités du centre-nord du Morelos, la construction d'une serre fermée de mille mètres carrés coûtait entre 300 et 400 mille pesos, tandis qu'une serre ouverte de mille mètres carrés requerrait un investissement d'entre 90 mille et 150 mille pesos (L. Martínez, 2005 : 128-131). Ces coûts correspondent, selon les données de l'échantillon du recensement de 2010, aux revenus moyens perçus durant des périodes d'entre deux et neuf ans par les producteurs agricoles des trois municipalités d'études vues comme un ensemble (INEGI, 2010d).¹³⁷ En définitive, l'installation de serres n'est pas à la portée de beaucoup de producteurs dans les régions d'étude. D'autre part, comme nous l'avons vu dans le témoignage précédent, les producteurs qui louent les parcelles qu'ils exploitent peuvent être dissuadés d'installer des serres parce qu'ils ne savent souvent pas quand les propriétaires peuvent vouloir récupérer les terres. Néanmoins, dans le cas des producteurs de plantes ornementales d'Atlacmulco, ces inquiétudes sont moins vives par le fait que les serres installées sont généralement de dimensions très réduites.

Les stratégies d'utilisation de nouvelles technologies agricoles confirment encore une fois l'importance que représente la possession de différents espèces de capital (et notamment de capital économique) pour la transformation des stratégies de reproduction. Rappelons, comme le note Bourdieu (1989 : 395), que les agents ou les

¹³⁷ Nous revenons aux données sur les revenus moyens agricoles et non agricoles dans le chapitre suivant.

groupes les plus aptes à entreprendre une transformation de leurs stratégies sont ceux qui sont les mieux pourvus des espèces de capital qui permettent de recourir aux nouveaux instruments de reproduction.

D'autre part, la pertinence du concept de systèmes de stratégies de reproduction (cf. Bourdieu, 1989 : 389-390) est réaffirmée. En effet, l'utilisation de nouvelles technologies agricoles a des effets sur d'autres stratégies, notamment en facilitant la stratégie de diversification des cultures dans le cas de la production de plantes ornementales – ayant à son tour des effets favorables sur les stratégies de commercialisation –, et en aidant les stratégies de commercialisation dans le cas de la production de légumes et de fraises, grâce à l'amélioration de la qualité des produits. C'est précisément sur les stratégies de commercialisation que nous tournons maintenant notre attention.

8.2 Les stratégies de commercialisation agricole

Les stratégies de production et de commercialisation agricoles sont liées, formant un système, comme nous le venons d'évoquer. Nous avons déjà mentionné le fait que l'utilisation de nouvelles technologies permet d'améliorer les rendements ainsi que la qualité et la diversité des cultures, ce qui facilite la commercialisation, permet d'obtenir de meilleurs prix pour les produits et augmente les revenus. D'autre part, les types de cultures choisies conduisent à des alternatives distinctes de commercialisation. Ainsi, chaque type de culture implique une ou plusieurs formes de commercialisation possibles.

Nous étudions tout d'abord, dans cette sous-partie, les différentes voies de commercialisation possibles selon les types de cultures, exposant les facteurs et les motivations qui mènent aux producteurs à choisir chaque voie spécifique. Nous analysons ensuite, à partir du cas concret de CONAPLOR, la formation d'entreprises de commercialisation de plantes ornementales dirigées par les producteurs eux-mêmes.

8.2.1 Les différentes voies de commercialisation

Il n'y a qu'un produit agricole dans les régions d'étude qui offre une seule voie de commercialisation : la canne à sucre. Les agriculteurs de canne à sucre vendent leur

production à la raffinerie de sucre la plus proche, qui est à Casasano, dans la municipalité de Cuautla. Les camionneurs qui transportent la canne à sucre sont rattachés à la raffinerie et c'est la raffinerie qui planifie les moments des récoltes et du transport, afin de mener un contrôle de la chaîne de production.

Tous les autres produits agricoles des régions d'étude permettent aux cultivateurs plusieurs formes de commercialisation possibles, qui impliquent différents acteurs : des camionneurs, des intermédiaires, des commerçants en gros ou au détail, des supermarchés, les consommateurs eux-mêmes, parmi d'autres. Certaines cultures, essentiellement le maïs, peuvent aussi être consommées par les unités domestiques qui les produisent, comme nous l'avons déjà exposé. Les producteurs choisissent les stratégies de commercialisation spécifiques selon leur capital économique – les types de cultures produites et leur quantité, la possession ou non d'une camionnette pour transporter les produits, les ressources monétaires pour payer un camionneur – ainsi que selon d'autres facteurs comme le capital social – par exemple, les relations personnelles avec des commerçants – et le capital culturel – notamment les connaissances des producteurs au sujet des prix des cultures et des différentes voies de commercialisation. Ceci est en accord avec l'explication de Bourdieu (1989 : 392, 1994 : 7) sur les facteurs qui expliquent la sélection des stratégies, dont le patrimoine des individus et des groupes et les caractéristiques des marchés sociaux sont essentiels.

Le recensement agricole de 2007 présente plusieurs données sur la destination de la production agricole au niveau des municipalités d'étude, que nous présentons dans le Tableau 10. Les données du Tableau 10 montrent que les principales destinations commerciales sont les intermédiaires commerciaux et les commerçants en gros, bien que les agro-industries représentent une destination importante à Yautepec – ce qui s'explique par la vente de la canne à sucre à la raffinerie de Casasano –, de même que les « autres acheteurs » à Jiutepec – ce qui pourrait s'expliquer en partie par la vente directe de plantes ornementales aux consommateurs ou à des jardiniers, comme nous l'exposons plus loin. Notons que la vente aux chaînes commerciales est pratiquement inexistante, comme nous l'analysons également dans les pages qui suivent.

Tableau 10. Unités de production agricole selon la destination de la production (pourcentages), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 2007.

	Jiutepec	Yautepec	Tlayacapan
Ne commercialisent pas leurs produits	13,3%	13,0%	14,0%
Vendent au moins une partie de leur production	86,7%	87,0%	86,0%
Utilisent une partie pour l'autoconsommation familiale	42,4%	40,1%	72,8%
Vendent à des intermédiaires commerciaux	24,1%	20,6%	53,4%
Vendent à des commerçants en gros	39,4%	30,9%	26,3%
Vendent à des chaînes commerciales	0%	1,3%	0,1%
Vendent à des agro-industries	0%	30,9%	0,8%
Vendent à d'autres acheteurs	38,9%	8,0%	10,0%

Note : L'addition des pourcentages des unités qui vendent aux différentes destinations commerciales ne correspond pas aux pourcentages des unités qui vendent au moins une partie de leur production parce qu'une même unité peut vendre à plusieurs acheteurs différents.

Source : INEGI (2007a).

Un élément essentiel à remarquer des données du Tableau 10 est que la très grande majorité des unités de production des municipalités d'étude – un peu moins de 90% dans les trois cas – vendent au moins une partie de leur production. Très peu d'unités utilisent leur production exclusivement pour l'autoconsommation. Néanmoins, notons que des pourcentages significatifs des unités, particulièrement à Tlayacapan, utilisent une partie de leur production pour l'autoconsommation familiale, à savoir 42,4% à Jiutepec, 40,1% à Yautepec et 72,8% à Tlayacapan. Ces dernières données ne paraissent cependant pas refléter les situations particulières des localités d'Atlacomulco – où la production de maïs est absente – et de Oacalco – où la production de maïs est peu significative et destinée à la commercialisation. Rappelons que dans nos régions d'étude c'est essentiellement dans la communauté agraire de Tlayacapan qu'est produit du maïs (surtout sur des parcelles non irriguées).

Une voie de commercialisation possible pour le maïs est au niveau local, soit directement aux voisins qui l'utilisent pour fabriquer des *tortillas* – comme nous l'avons noté plus haut dans le cas de Ricardo Buendía –, soit aux *tortillerías*. Il s'agit dans ces cas d'agriculteurs qui produisent une très petite quantité de maïs, ce qui rend peu économique le transport à des marchés plus lointains. Des 10 foyers agricoles ou pluriactifs interviewés qui produisaient du maïs dans les localités d'étude (huit à Tlayacapan et deux à Oacalco), seulement trois foyers de Tlayacapan avaient recours à cette stratégie de commercialisation, cultivant chacun moins d'un demi-hectare de maïs.

La stratégie de commercialisation du maïs la plus répandue que nous avons observée – six foyers producteurs de maïs sur 10 interviewés¹³⁸ – est la vente à des commerçants du marché de gros de Cuautla, qui ravitaille l'état de Morelos mais qui fonctionne à la fois comme intermédiaire pour le marché de gros de Mexico et pour d'autres marchés régionaux. Ces foyers cultivaient plus d'un demi-hectare de maïs, et la plupart d'eux (quatre cas) avaient une camionnette pour transporter leur maïs au marché, tandis que les autres devaient payer un camionneur.

Les producteurs de légumes et de glaïeuls, pour leur part, vendent leur production essentiellement à des intermédiaires commerciaux qui viennent acheter directement les récoltes au pied des parcelles, à des commerçants sur le marché de gros de Cuautla, ou à des commerçants sur le marché de gros de Mexico. Notons que des 13 foyers interviewés qui produisaient des légumes et/ou des glaïeuls (sept à Oacalco et six à Tlayacapan), cinq avaient vendu au moins une partie de leur dernière récolte à des intermédiaires, huit avaient vendu au moins une partie sur le marché de gros de Cuautla et quatre avaient vendu au moins une partie sur le marché de gros de Mexico.¹³⁹ Ces chiffres reflètent la stratégie de diversification agricole, suivie surtout par les producteurs de légumes, ainsi que le fait que ces producteurs peuvent avoir des stratégies de commercialisation différentes pour chaque culture.

La vente à des intermédiaires commerciaux permet aux producteurs d'éviter les coûts de transport ; cependant, dans ces cas, les producteurs qui n'ont pas d'information sur les prix du moment sur le marché peuvent se voir dupés. Le témoignage suivant d'un producteur de haricot vert, d'oignon et de maïs-légume de Oacalco est éloquent :

Lorsqu'il y a beaucoup de demande, des intermédiaires et des commerçants viennent acheter directement au pied des parcelles. [...] Ils arrivent et ils te demandent : « combien veux-tu pour ta récolte ? ». Mais il faut être très prudent. Si tu es prudent et tu sais quels sont les prix sur le marché, tu demandes le prix correct, mais si les commerçants se rendent compte que tu ne sais pas quels sont les prix, ils te payent ce qu'ils veulent, et ils accaparent tous les profits. [...] Une fois j'ai vendu deux hectares de haricot vert à 300 mille pesos. [...] J'étais très content parce que je n'avais jamais gagné tant d'argent, mais les prix étaient en réalité plus élevés. [...] L'intermédiaire est venu, il m'a invité à des bières. [...] Il m'a dit : « je te donne 300 mille pesos

¹³⁸ Ainsi, des 10 foyers interviewés qui produisaient du maïs, trois vendaient localement et six vendaient sur le marché de gros de Cuautla. Le cas qui manque correspond à Jaime Rojas, qui produisait du maïs biologique pour la coopérative Frutos de Tlayacapan, qui était utilisé pour la fabrication de *tortillas*, vendues dans des magasins de produits biologiques à Mexico (voir le Chapitre 5).

¹³⁹ De plus, l'agriculteur Jaime Rojas produisait de la tomatille pour la coopérative Frutos de Tlayacapan, étant commercialisée essentiellement sous la forme de sauces piquantes dans des magasins de produits biologiques à Mexico.

immédiatement. » Alors j'ai fait un calcul rapidement, j'ai vu que je gagnais de l'argent, et j'ai tout vendu. Mais après j'ai su que les prix ont grimpé beaucoup plus. [...] J'aurais pu gagner le double ! Mais je ne savais rien sur les prix. Mais lui il savait tout. Il savait qu'aux Etats-Unis il y avait des gels et que les prix du haricot vert allaient grimper (Horticulteur et producteur de maïs de 47 ans, habitant de Oacalco).

Dans la plupart des cas, les producteurs de légumes et de glaïeuls transportent leur récolte au marché de gros de Cuautla ou à celui de Mexico. Les producteurs qui ont une camionnette et qui ne produisent pas des quantités trop importantes peuvent amener eux-mêmes leur récolte aux marchés. Les producteurs qui n'ont pas de camionnette et ceux qui produisent de grosses quantités doivent, par contre, payer un (ou plusieurs) camionneur(s). Pour certains produits comme le haricot vert et le glaïeul, les producteurs commercialisent leur récolte principalement sur le marché de gros de Mexico – ayant peu d'acheteurs à Cuautla –, mais pour d'autres cultures comme la tomate, la tomatille, la courgette, le concombre, le nopal et l'oignon, les producteurs font le choix entre Cuautla et Mexico. L'avantage du marché de gros de Cuautla est évidemment la proximité, ce qui réduit les coûts de transport. Toutefois, sur le marché de gros de Mexico, les producteurs peuvent souvent obtenir des prix plus élevés.

Les opinions des agriculteurs au sujet de ces deux lieux alternatifs de commercialisation sont souvent contrastées, dépendant de leurs expériences personnelles, formant des dispositions différentes. Ainsi, un producteur de courgette, concombre et maïs de Tlayacapan signalait que :

Je vends ma production à Cuautla, sur le marché de gros. A Mexico c'est pire. Avant j'allais à Mexico parce qu'on pouvait obtenir de meilleurs prix. De toute façon les prix ne sont pas justes à Cuautla. Mais maintenant à Mexico, sur le marché de gros, c'est la même chose. Si tu vas en ce moment à Iztapalapa [où se situe le marché de gros à Mexico] on te donne le même prix. Tu vas perdre de l'argent en raison de l'essence pour la camionnette. Nous, nous avons une camionnette, mais imaginez ceux qui doivent payer un camionneur. C'est pire ! (Horticulteur, producteur de maïs, et commerçant de poteries de 55 ans, habitant de Tlayacapan).

Par contre, un producteur de tomate, tomatille, concombre et maïs de Tlayacapan, qui avait aussi sa propre camionnette, notait les avantages de commercialiser les légumes à Mexico, bien qu'il reconnaissait aussi des inconvénients :

Nous vendons nos légumes sur le marché de gros de Cuautla, mais parfois on va à Mexico. C'est mieux à Mexico parce qu'il y a moins d'intermédiaires. Beaucoup de commerçants de Cuautla revendent les produits à des commerçants en gros de Mexico, mais à Mexico c'est plus direct. Les prix sont meilleurs. Mais on n'a pas toujours l'opportunité d'aller à Mexico, parce que cela implique de perdre beaucoup de temps, et il faut faire une nuit blanche pour arriver très tôt. Pour aller à Cuautla c'est plus facile. Tu places tes 40 ou 50 caisses de tomates dans ta camionnette, tu conduis une demi-heure à Cuautla, tu vends tes produits, et en une heure tu as déjà gagné de l'argent (Horticulteur, producteur de maïs et potier de 47 ans, habitant de Tlayacapan).

Une stratégie commune des producteurs de légumes, lorsque les prix des produits sont bas sur le marché de Cuautla, est de faire des vas-et-viens pendant plusieurs jours avec les camionnettes remplies de caisses de légumes, espérant que les prix s'élèvent. Cette stratégie est rarement choisie pour le marché de Mexico, en raison des coûts de transport plus élevés. La caractéristique rapidement périssable des légumes et l'accumulation des coûts de transport, conjuguées au manque d'accès des producteurs à une infrastructure frigorifique, ne permettent cependant pas de faire le va-et-vient pendant plus de deux ou trois jours. Cette stratégie est par ailleurs risquée, parce que les prix peuvent chuter plus encore.

A cet égard, un producteur de Tlayacapan expliquait que :

Parfois on revient de Cuautla avec les caisses remplies, sans en avoir vendue une seule. On prend un risque. On espère que les prix s'améliorent le jour suivant. [...] Mais le contraire peut aussi être vrai : par exemple, on vous offre un jour 50 pesos pour chaque caisse de concombre, mais le jour suivant les prix ont baissés et on vous offre seulement 20 ou 30 pesos. Ça nous est déjà arrivé. On est allé un jour mais on n'a pas vendu, puis on est allé à l'autre jour, et on a dû vendre les tomates à 25 pesos la caisse. On n'a pas récupéré les investissements. [...] On ne pouvait plus attendre un autre jour parce que les commerçants voient les légumes et ils savent qu'ils ne sont plus frais (Horticulteur, producteur de maïs, musicien, potier et commerçant de poteries de 62 ans, habitant de Tlayacapan).

La commercialisation de fraises est un cas particulier puisque certains producteurs vendent directement aux consommateurs, dans des marchés de plein air ou en parcourant les villes dans leurs camionnettes remplies de fraises, d'autres vendent à des commerçants en gros, et d'autres encore à des supermarchés. Ces possibilités

différentes sont dues en grande partie au fait qu'il y a très peu de producteurs de fraises dans l'état de Morelos.¹⁴⁰

Exposons le témoignage d'un ancien producteur de fraises de Oacalco :

J'ai commencé à produire des fraises il y a environ 10 ans. Après quatre ou cinq ans j'ai connu une personne qui travaillait dans Wal-Mart,¹⁴¹ qui s'occupait de l'approvisionnement. Grâce à cette personne j'ai commencé à vendre à Wal-Mart. Les fraises de meilleure qualité que je produisais je les vendais à Wal-Mart, et on me payait un bon prix. [...] Je vendais les fraises plus grandes à Wal-Mart et les fraises plus petites je les vendais directement dans des marchés de plein air. J'arrivais dans les marchés avec ma camionnette remplie de paniers de fraises, et je vendais directement les fraises aux consommateurs, à 10 pesos le kilo. C'est la façon plus profitable de vendre, parce qu'il n'y a pas d'intermédiaires. Je les vendais très rapidement. Ce que je faisais, c'est que j'avais un employé qui travaillait dans un marché de plein air, puis un autre employé qui travaillait dans un autre marché, et je leur donnais des téléphones portables. Alors ils m'appelaient et ils me disaient : « j'ai besoin de plus de fraises, j'ai tout vendu », alors je les ravitaillais avec plus de fraises. Mais je n'avais pas assez de fraises pour satisfaire la demande parce que je cultivais très peu. Mais quand j'ai voulu cultiver plus, j'ai perdu le contrôle (Administrateur d'un complexe résidentiel de 45 ans, habitant de Oacalco).

Lorsque cet ancien producteur a augmenté sa superficie de culture, il n'a pas pu maintenir la même qualité des fraises, devant arrêter d'approvisionner Wal-Mart, ce qui a gâché une grande partie de sa récolte et l'a emmené à arrêter de cultiver. Au moment de l'entretien il était administrateur d'un complexe résidentiel à Oacalco, mais il envisageait redevenir producteur de fraises sur une petite parcelle de moins d'un hectare, pour combiner les revenus des deux activités.

D'autre part, un producteur de fraises de Oacalco, qui vendait sa récolte à un commerçant en gros de Cuernavaca, disait que :

La première année que j'ai produit des fraises, j'ai vendu à un commerçant de Cuautla, mais il me payait très peu et il ne me retournait pas les paniers vides. [...] Un jour ce commerçant n'est pas venu acheter mes fraises – je n'avais pas encore de camionnette en ce moment –, alors j'ai appelé un voisin et je lui ai demandé de m'aider transporter mes fraises à Cuernavaca. Je suis arrivé à quatre heures du matin, avant les commerçants, et j'ai commencé à vendre des fraises directement aux clients. [...] Quand les commerçants sont arrivés, je n'avais plus que 10 paniers. Un des commerçants s'est approché et il m'a dit : « que fais-tu ici vilain ?! » Je lui ai dit que je

¹⁴⁰ Nous n'avons interviewé qu'un producteur de fraises et un ancien producteur de fraises, tous les deux de Oacalco, qui nous ont donné des informations sur la production de ce fruit ainsi que sur les différentes formes de commercialisation possibles.

¹⁴¹ Wal-Mart est la chaîne de supermarchés la plus importante tant des Etats-Unis que du Mexique.

produisais des fraises à Oacalco, et il m'a répondu : « c'est vrai que tu produis des fraises ? Je te les achète toutes, toute ta récolte. » [...] Depuis ce moment je lui vends mes fraises. Parce qu'auparavant il achetait ses fraises à Ixtapan de la Sal, dans l'état de Mexico, mais moi je suis à côté.

Ce même producteur signalait au sujet de la vente de fraises à des supermarchés que : « Une fois des personnes de Wal-Mart sont venues, mais le problème c'est qu'ils veulent des fraises grandes tout le temps. Mais moi je n'ai pas la possibilité de leur garantir cela. De plus, qu'est ce que je fais avec les fraises petites ? Le commerçant de Cuernavaca m'achète tout, et il me donne un bon prix » (Producteur de fraises de 59 ans, habitant de Oacalco).

En définitive, la vente à des supermarchés présente d'importants inconvénients pour les producteurs. Les exigences de qualité et de quantité sont souvent incompatibles avec des exploitations agricoles de petite dimension, généralement peu technicisées. Les voies de commercialisation plus traditionnelles, comme les marchés de gros et les marchés de plein air, sont généralement plus intéressantes pour les producteurs de fraises des régions d'étude.

Notons aussi brièvement le cas particulier des éleveurs de bétail bovin, présents à Oacalco et à Tlayacapan, qui, de même que les producteurs de fraises, sont minoritaires. Les foyers qui comprennent des éleveurs sont souvent aussi producteurs de différentes cultures ou réalisent des activités non agricoles, l'élevage étant une activité généralement complémentaire et qui constitue aussi une forme d'épargne (les vaches peuvent se vendre en cas de besoin).¹⁴² Ces éleveurs fabriquent des produits laitiers pour les vendre localement (notamment du yaourt, de la crème et des fromages frais) et vendent la viande dans un abattoir dans la localité de Cocoyoc, à Yautepec.

Les plantes ornementales, pour leur part, ont une grande diversité de débouchés, qui incluent les consommateurs qui visitent les pépinières, des jardiniers des maisons et complexes résidentiels environnants, des intermédiaires, des commerçants en gros ou au détail qui achètent directement les plantes dans les pépinières des producteurs, ainsi que des entreprises de commercialisation en gros et au détail, qui sont dirigées souvent par des producteurs et qui se localisent principalement dans la municipalité de Cuautla.

¹⁴² Nous avons interviewé quatre foyers qui gardaient du bétail bovin, dont un foyer pluriactif à Oacalco (le cas de madame Bernardino, exposé dans le Chapitre 5), un foyer pluriactif à Oacalco qui cultivait aussi du sorgho (pour l'alimentation du bétail) et du haricot, un foyer agricole à Oacalco qui produisait aussi de la canne à sucre, et un foyer pluriactif à Tlayacapan qui cultivait aussi du maïs et des légumes.

Les producteurs plus petits et moins aisés se limitent généralement à vendre les plantes ornementales directement dans leurs pépinières, ne cherchant pas d'autres marchés en raison des coûts que cela entraîne, comme nous l'expliquons dans la section suivante. Des 12 foyers interviewés à Atlacomulco qui produisaient des plantes ornementales, six ne vendaient que dans leurs pépinières – il s'agit des mêmes foyers que nous avons évoqués dans la section 8.1.1, qui dépendaient exclusivement de la main-d'œuvre familiale et qui avaient des caractéristiques communes : aucun n'avait une pépinière qui dépassait les 1 500 mètres carrés ; tous sauf un louaient les parcelles qu'ils exploitaient ; tous produisaient leurs propres plantules (aucun n'achetait des semences ou des plantules) ; tous sauf un comprenaient des membres qui étaient auparavant ouvriers agricoles et qui avaient immigré dans le Morelos depuis des régions appauvries d'autres états du pays ; et seulement un foyer comprenait des membres qui avaient étudié au-delà du collège.

Pour les producteurs qui vendent essentiellement de façon directe dans leurs pépinières, la localisation – notamment la proximité des routes principales – est très importante pour recevoir plus de clients, mais les plus pauvres d'entre eux ont des difficultés pour louer des parcelles bien localisées, qui sont plus chères (voir le cas de monsieur López, dans la sous-partie 8.1). Les clients des producteurs qui vendent directement dans leurs pépinières sont des consommateurs directs, des jardiniers, des intermédiaires, et des commerçants en gros ou au détail. Les intermédiaires et les commerçants en gros vendent à leur tour les plantes à une diversité de clients différents – des pépinières dans d'autres états, des supermarchés et d'autres magasins spécialisés, des entreprises immobilières, des gouvernements municipaux, etcétera.

Une productrice, qui menait avec son mari une pépinière de 1 500 mètres carrés, dont à peine 100 mètres carrés étaient sous serre, notait que :

Nous vendons sur place toute notre production. Bon, normalement on ne réussit pas à tout vendre ; on doit souvent jeter des plantes. Mais on vend tout ici, nous n'allons pas à Cuautla comme d'autres producteurs, parce que, pour être honnête, nous ne produisons pas beaucoup de plantes. La partie qui est sous serre ça fait à peine deux ans qu'on a commencé. Nous produisons surtout des plantes en plein air, et ces plantes sont achetées par des clients qui sont du Guerrero, du Nuevo León, du Guanajuato, de beaucoup d'états différents, qui se consacrent à acheter et à revendre des plantes. Ils viennent avec des camions et ils achètent des plantes dans différentes pépinières. [...] Puis il y a des gens qui passent par ici et achètent des plantes pour leurs jardins.

Alors nous vendons à la fois en gros et au détail (Productrice de plantes ornementales de 37 ans, habitante d'Atlacomulco).

Les six autres producteurs de plantes ornementales interviewés à Atlacomulco vendaient directement dans leurs pépinières ainsi que dans des entreprises de commercialisation de plantes ornementales. Ces entreprises s'approvisionnent auprès de trois groupes de producteurs différents : les producteurs sociétaires, les producteurs qui louent des espaces d'exhibition pour leur plantes dans les entreprises, et les fournisseurs externes qui ravitaillent les entreprises de commercialisation lorsque les producteurs sociétaires et les producteurs qui louent des espaces d'exhibition n'ont pas toutes les plantes nécessaires pour satisfaire une commande.

Nous étudions de façon plus approfondie, dans la section suivante, la formation des entreprises de commercialisation de plantes ornementales, la façon dont elles opèrent, ainsi que les avantages et les désavantages d'être un producteur associé, un producteur qui loue des espaces d'exhibition ou un fournisseur externe. Nous abordons notamment le cas de CONAPLOR, une entreprise qui est localisée à Cuautla mais qui regroupe des producteurs et des fournisseurs de différents lieux du Morelos (y compris d'Atlacomulco) et même d'autres états.

8.2.2 La formation d'entreprises de commercialisation par les producteurs : le cas de CONAPLOR

Nous avons évoqué, dans la section 8.1.3, le cas de Luis Granada, un producteur hautement technicisé de plantes ornementales d'Atlacomulco, originaire de l'état de Tlaxcala, qui a travaillé en tant qu'agronome dans un centre de formation agricole du FIRA. Monsieur Granada a été un des pionniers dans l'organisation des producteurs de plantes ornementales pour créer des entreprises de commercialisation. Il a promu d'abord ces types d'entreprises lorsqu'il travaillait au FIRA, puis il est devenu lui-même associé dans deux entreprises – CONAPLOR et Floresser – lorsqu'il a commencé à produire des plantes ornementales. Nous nous basons essentiellement sur les témoignages de monsieur Granada pour expliquer la formation et le fonctionnement des entreprises de commercialisation de plantes ornementales – nous concentrant sur le cas de CONAPLOR –, bien que nous utilisions aussi d'autres témoignages au moment d'exposer les avantages et les désavantages de ces entreprises pour les producteurs.

Monsieur Granada explique que l'organisation des producteurs dans des entreprises de commercialisation a été motivée par les objectifs d'améliorer les prix qu'ils recevaient pour leurs plantes, d'augmenter leurs ventes et de trouver de nouvelles niches de marché. Selon ses propres mots :

Un des grands problèmes lorsque je suis arrivé ici il y a 25 ans a été celui d'organiser les producteurs pour la commercialisation. C'est le problème principal, le plus compliqué. Si les producteurs ne commercialisent pas bien leurs produits ils ne peuvent pas continuer dans le cercle de la productivité. [...] Auparavant, des intermédiaires venaient et ils demandaient aux producteurs : « combien veux-tu pour tes plantes ? », « cinq pesos chacune », « je te donne trois pesos, d'autres demandent trois pesos ». Les producteurs, ayant besoin de vendre, acceptaient. Malheureusement, cette situation continue. [...] Mais aujourd'hui, Morelos est l'état avec le plus grand nombre de producteurs organisés dans des entreprises de commercialisation.

Lorsqu'il travaillait au FIRA comme ingénieur-conseil, monsieur Granada a aidé à créer une première entreprise de commercialisation de plantes ornementales en 1991, nommée Ornaplant, avec 15 producteurs associés, qui a été le modèle à suivre pour la formation d'autres entreprises. Dans les années suivantes, il a aidé à établir plusieurs autres entreprises de commercialisation de plantes ornementales, formées et dirigées par des producteurs. Aujourd'hui, selon monsieur Granada, il y a 22 ou 23 entreprises de ce type dans le Morelos, qui suivent toutes le même modèle organisationnel.

Ces premiers exemples ont inspiré des producteurs – dont certains étaient déjà associés à des entreprises de commercialisation – à former une nouvelle entreprise plus grande qui fonctionnerait plus comme un marché de gros et moins comme un magasin de plantes au détail, d'où son nom : Concentradora Nacional de Plantas Ornamentales, ou CONAPLOR. Monsieur Granada, qui ne travaillait plus au FIRA étant déjà lui-même producteur, a été invité pour établir et faire partie de cette nouvelle entreprise. CONAPLOR a été inaugurée en 2005, mais sa formation a impliqué un processus de plusieurs années.

CONAPLOR se localise dans la municipalité de Cuautla – où se concentrent la plupart des entreprises de commercialisation de plantes ornementales – et est composée de 83 producteurs sociétaires. Ces producteurs sont ceux qui prennent les décisions les plus importantes de l'entreprise, spécifiquement lors d'assemblées générales. L'opération quotidienne de CONAPLOR est toutefois assurée par un conseil d'administration – formé par des producteurs associés – et par les gérances

d'administration et commerciale, où travaillent des employés de l'entreprise. La plupart des producteurs associés sont de la municipalité de Cuautla, mais il y a aussi des producteurs de Yautepec (environ 10), de Jiutepec (cinq), d'Emiliano Zapata (deux), de Cuernavaca (trois), ainsi que d'autres états comme le District Fédéral (trois), Puebla (deux) et Guerrero (cinq). Chaque producteur sociétaire a droit à 160 mètres carrés pour exposer ses plantes, qui peuvent être sous serre, en plein air, ou en combinant les deux.

D'autre part, CONAPLOR compte sur environ 20 producteurs qui louent des espaces d'exposition de plantes dans l'entreprise et sur environ 50 fournisseurs externes, c'est-à-dire des producteurs auxquels l'entreprise achète des plantes lorsque les producteurs associés et les producteurs qui louent des espaces n'en ont pas assez pour satisfaire une commande. Notons également que 86 personnes sont employées à CONAPLOR, ce qui comprend du personnel administratif, du personnel qui s'occupe des plantes, des vigiles, des caissiers, parmi d'autres.

Les clients de CONAPLOR sont divers. Ils incluent des consommateurs directs, des commerçants et intermédiaires qui viennent souvent d'autres états du pays, des hôtels, des entreprises immobilières, des gouvernements municipaux, ainsi que, plus récemment, des supermarchés et d'autres magasins spécialisés. Selon monsieur Granada :

C'est une stratégie de CONAPLOR, depuis l'année dernière, de vendre directement à des magasins de libre-service. [...] On vend déjà à trois ou quatre magasins. On vend à Home Depot, on vend à Soriana, on vend à HEB, et on vend à une chaîne moins importante de supermarchés qui s'appelle AlSúper. [...] Et les perspectives sont d'augmenter les ventes et de chercher d'autres magasins. [...] Nous vendons aujourd'hui à deux ou trois succursales de Home Depot, mais il y a 100 dans tout le pays. Il faut s'étendre.

CONAPLOR occupe une superficie de huit hectares – il s'agit d'un terrain propriété de l'entreprise. Sur ce terrain, 20 mille mètres carrés sont sous serre, 10 mille mètres carrés sont dédiées à l'exposition de plantes en plein air, et environ 10 mille mètres carrés sont occupées par un magasin – propriété de CONAPLOR – qui vend aux associés des intrants agricoles (des pots en plastique, des substrats, des fertilisants, des insecticides, etc.) à des prix plus bas que dans d'autres commerces. Le reste de la superficie est occupée par un parking pour une quarantaine de voitures, une zone d'embarquement pour 24 camions, des bureaux, deux salles de réunion, un restaurant d'entreprise, et une zone de caisses.

L'achat du terrain et la construction de l'infrastructure de CONAPLOR ont été financés par les producteurs associés ainsi que par plusieurs aides et crédits des gouvernements national et de l'état de Morelos. Ainsi, le ministère de l'agriculture de l'état de Morelos a financé la moitié des coûts de construction d'une serre de 10 mille mètres carrés. D'autre part, les coûts de construction de la zone d'embarquement, des bureaux, des salles de réunions et des caisses automatiques ont été financés avec trois crédits sans intérêts du FIRCO (Fideicomiso de Riesgo Compartido), un organisme lié au ministère de l'agriculture national.

Les coûts d'opération de CONAPLOR sont couverts essentiellement par les frais d'adhésion des producteurs associés et, dans une moindre mesure, par l'argent qui provient de la location d'espaces d'exhibition – tous les deux sont payés mensuellement. Au début, les producteurs associés transmettaient à l'entreprise 10% des revenus de leurs ventes, cependant, après de longues discussions, ils ont décidé de changer la forme de calcul de ce paiement parce que les producteurs qui vendaient plus payaient la majorité des coûts d'opération de l'entreprise, tandis que tous les producteurs avaient exactement la même superficie d'exposition de plantes. Aujourd'hui, tous les associés payent un même montant fixe mensuel. Ces frais d'adhésion ne sont pas négligeables : les producteurs payent environ 10 mille pesos chaque mois (environ 590 euros) pour financer les coûts d'opération de l'entreprise qui s'élèvent à plus de 800 mille pesos par mois (environ 47 mille euros).

CONAPLOR a en réalité débuté avec 107 sociétaires, mais de nombreux producteurs ont décidé d'abandonner l'entreprise, principalement parce qu'ils ne pouvaient plus continuer à payer les frais d'adhésion. Selon monsieur Granada :

Ils se sont retirés pour différentes raisons, mais la plupart d'eux ne pouvaient plus répondre aux obligations de l'entreprise. Il faut payer tous les mois des frais d'adhésion, mais s'ils ne vendaient pas grande chose, comment allaient-ils payer ? [...]. Ils ne produisaient pas les plantes demandées sur le marché, ils ne produisaient pas les quantités requises, avec la qualité requise. Alors ils ne vendaient pas beaucoup de plantes. C'est une question de l'infrastructure des producteurs. Beaucoup avaient un espace de production très petit, ils n'avaient pas d'infrastructure, des serres, ou bien ils n'avaient pas les connaissances pour produire d'autres plantes.

Après la sortie de plus de 30 associés, 10 nouveaux producteurs ont été acceptés pour devenir des sociétaires. L'acceptation des nouveaux associés a été toutefois

conditionnée par une enquête sur leur infrastructure productive, leur superficie, leur volume de production, le nombre d'employés qu'ils avaient, parmi d'autres caractéristiques. Seuls les producteurs qui ont été jugés suffisamment rentables ont été acceptés.

L'organisation mise en place se traduit par une concurrence interne entre les différents producteurs (sociétaires ou qui louent des espaces d'exhibition). En effet, chaque espace d'exhibition est assigné à un producteur spécifique et chaque plante comprend un code à barres qui indique quel producteur l'a cultivé. Ainsi, lorsqu'un client s'intéresse à une plante et veut passer une commande, c'est le producteur qui a cultivé cette plante qui est contacté pour approvisionner le client, et non l'ensemble de producteurs qui cultivent cette même plante, à moins que le producteur en question n'ait pas suffisamment de plantes dans sa pépinière pour satisfaire la commande – dans ce cas, d'autres sociétaires et producteurs qui louent des espaces d'exhibition, et même des fournisseurs externes, sont contactés pour compléter la commande. Malgré cette concurrence, il y a un intérêt commun que tous les producteurs puissent vendre suffisamment de plantes pour pouvoir payer les frais d'adhésion et la location des espaces d'exhibition, raison pour laquelle les nouveaux associés ont été sélectionnés minutieusement.

Cette concurrence interne signifie que les producteurs qui peuvent cultiver une plus grande diversité de plantes et avec une meilleure qualité – généralement les producteurs sociétaires plus grands et plus technicisés – ont davantage d'opportunités de vendre leur plantes que les producteurs plus petits qui ont moins de capital productif. Selon monsieur Granada :

Il y a des producteurs sociétaires qui ont moins et ceux qui ont plus. Mais tous les deux doivent pouvoir concurrencer. Cette situation est un peu incongrue. Comment est-ce qu'un producteur avec cinq mille mètres carrés, ou moins, va-t-il concurrencer un producteur de 30 mille mètres carrés ? Comment pouvons-nous venir à bout de ce problème dans une entreprise de commercialisation ? Nous avons le même espace d'exhibition, oui, mais les producteurs qui ont un grand espace de production peuvent produire beaucoup de plantes différentes et ils ont plus de possibilités de vendre.

Néanmoins, monsieur Granada assure que les petits producteurs bénéficient tout de même de leur association à des entreprises de commercialisation comme CONAPLOR :

Il y a eu des changements, il y a eu de la croissance. Des producteurs sociétaires qui avaient des pépinières très petites ont augmenté leur superficie de production, amélioré leur infrastructure, commencé à produire d'autres espèces qu'ils ne produisaient pas... Il y a des associés qui ont amélioré leurs moyens de transport... Il y a eu des progrès. [...] Leurs enfants vont à l'école, certains sont universitaires... Ce sont aussi des réussites importantes. Il ne faut pas seulement voir les réussites productives.

Selon monsieur Granada, les producteurs qui louent des espaces d'exhibition en bénéficient également :

En incorporant ces producteurs, qui n'ont pas les moyens pour former une entreprise de commercialisation comme celle-ci, c'est une opportunité pour eux de vendre plus de produits. [...] Et tandis qu'un producteur vend ses plantes à neuf pesos dans sa pépinière à Jiutepec, ou à 10 ou 11, ici il peut les vendre à 15 pesos ou plus. C'est un bénéfice pour eux parce qu'ils peuvent vendre plus et plus cher. [...] Dans ce sens, il y a des producteurs [qui louent des espaces d'exhibition] qui ont aussi amélioré leur situation. Il faut aussi le dire. Ce ne sont pas seulement les sociétaires qui en ont bénéficié, qui ont amélioré leur infrastructure.

Cette vision optimiste des bénéfices des entreprises de commercialisation de plantes ornementales a été cependant modérée par les opinions de certains producteurs qui notent divers désavantages, notamment l'obstacle de concurrencer les autres producteurs (associés ou qui louent des espaces), la difficulté de payer les frais d'adhésion ou les coûts de location des espaces d'exhibition, et les coûts importants de transport pour aller à Cuautla.

Ainsi, une productrice d'Atacomulco, qui menait avec son mari une pépinière en plein air sur une parcelle louée de quatre mille mètres carrés, et qui louait des espaces d'exposition pour ses plantes dans deux entreprises de commercialisation de Cuautla, disait que :

Je suis fournisseuse dans Flora et Centro Jardinero [deux entreprises de commercialisation]. [...] Je loue des espaces pour exhiber mes plantes. Je dois sélectionner mes meilleures plantes pour les exhiber là-bas. [...] Je paye 15% de mes ventes pour la location, mais là-bas je vends plus cher. Ici, par exemple, si je vends une plante à 12 pesos, là-bas je la vends à 18 pesos. Quand il s'agit de quantités grandes de plantes ça me convient de vendre là-bas, mais souvent on ne me demande que 30 plantes ou moins. Alors je dois aller là-bas avec les 30 plantes, je dois payer 150 pesos d'essence, ou 200 pesos, et puis c'est perdre du temps. [...] Ça me convient quand on me demande 200 plantes, mais sinon c'est juste pour recycler l'argent.

Cette productrice signalait que même si elle ne réussissait pas à vendre des plantes dans les entreprises de commercialisation dans une semaine donnée, elle devait tout de même y aller pour remplacer les plantes qui n'étaient plus en bonne condition, ce qui impliquait aussi des coûts importants de transport. De plus, lorsqu'elle ne vendait pas pour plus de cinq mille pesos dans un mois (environ 290 euros), elle devait payer mille pesos mensuels (environ 59 euros) pour chaque espace d'exhibition au lieu de 15% des revenus des ventes.¹⁴³ Malgré les désavantages, cette productrice a affirmé que sans les entreprises de commercialisation elle ne pourrait plus tenir car elle vendait très peu de plantes directement dans sa pépinière :

Je vends plus dans les entreprises de commercialisation qu'ici dans la pépinière. Là-bas c'est mieux parce que beaucoup de clients de différents endroits y arrivent, et si j'ai de la chance on me fait une commande de 100, 200 plantes. Sans les entreprises de commercialisation, je pense qu'on ne pourrait plus tenir parce qu'ici on ne vend presque rien (Productrice de plantes ornementales de 45 ans, habitante d'Atacomulco).

D'autre part, un producteur d'Atacomulco, qui avait une très petite pépinière sur une parcelle louée de 500 mètres carrés – dont 50 mètres carrés étaient sous serre –, et qui était auparavant associé dans une entreprise de commercialisation à Cuautla, notait que :

Une fois j'ai voulu joindre une entreprise de commercialisation, mais je n'ai fait que perdre de l'argent. [...] On a fait un groupe de producteurs, on a tous réuni notre épargne, on a payé des bureaux, une secrétaire, des ordinateurs, tout. [...] Mais moi je n'ai pas reçu de clients. Tous les clients ont été accaparés par ceux qui ont organisé le groupe, par les producteurs plus grands. [...] J'ai dû abandonner l'entreprise et j'ai perdu toutes mes économies. On n'a pas voulu me rembourser mon argent (Producteur de plantes ornementales de 40 ans, habitant d'Atacomulco).

Pour beaucoup de producteurs, surtout ceux qui ont des pépinières très petites et en plein air, devenir sociétaire ou louer des espaces d'exhibition dans des entreprises de

¹⁴³ Cette façon de calculer les prix de location des espaces d'exhibition, qui est devenue la norme dans les entreprises de commercialisation de plantes ornementales, garantit un revenu sûr aux entreprises lorsque les producteurs qui louent des espaces ne vendent pas beaucoup de plantes, ainsi qu'un revenu croissant au fur et à mesure que ces producteurs vendent davantage de plantes. Cette forme de calculer les prix de location permettrait aussi, selon monsieur Granada, d'inciter les producteurs qui louent des espaces d'exhibition à améliorer leur offre de plantes parce que s'ils vendent moins du montant minimum établi (cinq mille pesos dans le cas en question) les prix de location sont proportionnellement plus hauts que s'ils vendent plus de ce montant (les prix de location sont alors calculés à partir d'un pourcentage de leurs ventes).

commercialisation peut être tout simplement hors de question. Ainsi, un producteur, qui avait une pépinière en plein air sur une parcelle louée de mille mètres carrés, disait que :

Nous vendons toutes nos plantes ici. Pour aller à d'autres endroits ça implique des dépenses, des dépenses très importantes. Pour aller d'ici à Cuautla c'est 200 pesos d'essence. [...] En plus, dans les entreprises comme CONAPLOR il faut payer pour exposer ses plantes... au moins mille pesos par mois. On n'a pas d'argent pour aller tenter nos chances (Producteur de plantes ornementales de 73 ans, habitant d'Atlacomulco).

En bref, reprenant les notions de Bourdieu, il y a eu récemment dans le Morelos une expansion des entreprises de commercialisation de plantes ornementales formées et dirigées par des producteurs, créant de nouveaux mécanismes de reproduction. Les chances de profits par rapport à ces nouveaux mécanismes ne sont cependant pas les mêmes pour tous les producteurs, dépendant de leur patrimoine – notamment leur capital économique, mais aussi leur capital culturel, en particulier les connaissances nécessaires pour produire une plus grande diversité de plantes.

Ainsi, devenir un sociétaire d'une entreprise de commercialisation est très risqué ou même hors de question pour les petits producteurs, parce que les associés doivent pouvoir investir de grandes sommes pour créer ces types d'entreprise et être suffisamment compétitifs pour continuer à payer les frais d'adhésion, qui peuvent être assez élevés. D'ailleurs, seuls deux producteurs interviewés d'Atlacomulco étaient sociétaires dans des entreprises de commercialisation – les cas des producteurs plus technicisés, Luis Granada et Victor Morales, qui étaient tous les deux sociétaires de CONAPLOR, monsieur Granada étant aussi sociétaire de l'entreprise Floresser, comme nous l'avons déjà noté. Les petits producteurs misent plutôt sur les stratégies de location d'espaces d'exhibition ou cherchent à devenir des fournisseurs externes des entreprises de commercialisation. Toutefois, ces alternatives présentent aussi des limites, notamment parce que le recours aux fournisseurs externes est sporadique et parce que les prix de location des espaces d'exhibition ainsi que les coûts de transport à Cuautla pénalisent ceux qui vendent peu de plantes. D'autre part, les producteurs qui louent des espaces d'exhibition doivent pouvoir concurrencer les autres producteurs dans les entreprises de commercialisation. Tous ces désavantages expliquent le fait que la moitié des foyers producteurs interviewés d'Atlacomulco – qui étaient les plus petits et les moins aisés – aient exprimé leur désaccord quant à la possibilité de vendre leurs plantes à travers les entreprises de commercialisation.

Notons, toutefois, que les différentes stratégies de commercialisation ne sont pas suivies automatiquement selon les chances de profits et les dispositions, qui seraient ajustées aux conditions d'existence, comme l'avance Bourdieu. Cette perspective de Bourdieu ne permet pas d'expliquer les cas de stratégies erronées, comme nous l'avons noté à la fin du chapitre précédent. Le fait d'avoir de très petites chances de profits par rapport à une stratégie spécifique ne signifie pas nécessairement qu'un acteur ne va pas suivre cette stratégie, soit parce qu'il n'a pas une idée claire sur ses chances de profits, soit parce qu'il veut tenter sa chance, pouvant bien-sûr échouer dans son essai, comme nous l'avons vu dans l'avant dernier témoignage.

8.3 La recherche d'aides et de financements externes pour l'agriculture

Les agriculteurs des régions d'étude investissent dans leurs exploitations de diverses manières, dont une fondamentale est évidemment leur propre travail et les ressources du foyer, ou plus spécifiquement l'activité économique globale des unités domestiques, qui regroupe l'ensemble des activités (monétaires ou non monétaires, agricoles ou non agricoles) réalisées par les membres de chaque famille paysanne (Salles, 1989 : 152). Dans ce sens, rappelons qu'une caractéristique essentielle des petites entreprises familiales est la relation étroite entre les décisions d'investissement productives et l'ensemble des stratégies de reproduction des unités domestiques (Bourdieu, 1989 ; Giner de los Ríos, 1989).

Toutefois, comme nous l'avons noté dans le chapitre précédent, le contexte d'application du terme de stratégie de reproduction dépasse nécessairement les groupes domestiques isolés, devant inclure les relations sociales qui se forment entre ces groupes et d'autres secteurs sociaux (Pepin-Lehalleur et Rendón, 1989 : 111). Ceci est particulièrement vrai dans le domaine de la commercialisation agricole, comme nous venons de l'exposer, ainsi que dans le domaine du financement externe pour l'agriculture, comme nous l'abordons ci-dessous.

Dans nos régions d'étude, des 35 foyers interviewés avec des membres producteurs, 14 ont déclaré n'avoir jamais reçu des aides ou des financements externes pour l'agriculture, utilisant uniquement leurs propres ressources. C'est-à-dire que 21 foyers producteurs avaient eu recours à des aides ou des financements externes, mais seulement 10 avaient eu accès à ces appuis durant la dernière année. L'importance de

ces stratégies est sapée davantage, comme nous l'exposons dans les pages qui suivent, par le fait que les aides et financements publics sont soit très réduits, soit biaisés en faveur des producteurs plus prospères ou de grandes entreprises agricoles, et que les financements de sources privées sont insuffisants pour réaliser des investissements significatifs et impliquent dans la majorité des cas des taux d'intérêt très onéreux.

Nous étudions dans cette sous-partie les quatre principales sources d'aide et de financement externes pour l'agriculture que nous avons observé dans les régions d'étude : les gouvernements national, de l'état de Morelos ou des municipalités ; les institutions privées de microfinance ; les usuriers ; et les commerçants. Nous nous centrons ici sur les aides et financements qui étaient explicitement orientés vers le secteur agricole, analysant dans le chapitre suivant d'autres types d'aide et de financement qui étaient importantes dans les régions d'étude – essentiellement des programmes sociaux de lutte contre la pauvreté.

8.3.1 Les aides et financements des gouvernements

Notons que 15 foyers interviewés ont déclaré avoir reçu des aides ou financements des différents gouvernements (national, de l'état de Morelos ou des municipalités) pour l'agriculture, dont cinq ont déclaré avoir reçu deux ou trois appuis gouvernementaux différents et cinq ont reconnu avoir reçu également des financements de sources privées. Les stratégies de recherche d'aides et de financements externes ne se limitent donc souvent pas à une source unique, ce qui parle de l'hétérogénéité et même d'un émiettement de ces sources, ainsi que de la capacité des foyers à jongler avec de multiples stratégies de financement pour l'agriculture.¹⁴⁴

Douze foyers interviewés ont déclaré avoir reçu des appuis pour l'agriculture de la part des gouvernements municipaux, représentant, selon notre travail de terrain, non seulement la principale source gouvernementale mais aussi la principale source d'aide et de financement pour l'agriculture en général dans les régions d'étude. Les aides des gouvernements municipaux correspondaient à des intrants agricoles gratuits ou subventionnés (notamment du paillis en plastique, des fertilisants, des pots en plastique, et du plastique pour couvrir les serres). Nous avons observé que le gouvernement de

¹⁴⁴ Une analyse, dans le cas de Oaxaca, de cette capacité des foyers ruraux à jongler avec différentes sources de financement, tant formelles qu'informelles, est réalisée par Solène Morvant-Roux (2009), dans un numéro spécial de la *Revue Tiers Monde* sur la microfinance.

l'état de Morelos fournissait également ces types d'aide, mais cela n'a concerné que trois foyers interviewés.

Ainsi, un producteur de plantes ornementales d'Atlacomulco indiquait que :

Le seul appui que j'ai reçu c'est un paquet de pots en plastique. Mais de vrais appuis, non. J'ai reçu des pots en plastique, j'ai payé 50% du prix, et l'autre 50% c'est la municipalité de Jiutepec [qui l'a payé]. J'ai voulu demander un crédit au FIRA, mais il faut pouvoir faire un projet [d'investissement], il faut être au courant des choses, les appeler... Je ne peux pas faire tout cela. Mais oui, j'aimerais recevoir un appui pour acheter des engrais, des pots en plastique, des substrats et de la terre... Parce que j'ai beaucoup de plantes que je pourrais produire, mais je n'ai pas d'argent pour acheter les pots en plastique ou la terre pour les remplir. Et en ce moment je ne peux rien faire jusqu'à ce que j'aie fait une bonne vente (Producteur de plantes ornementales de 70 ans, habitant d'Atlacomulco).

Un producteur de maïs, tomate, tomatille et concombre de Tlayacapan disait aussi que :

Les seuls appuis que j'ai reçus viennent de la municipalité. Ils donnent une subvention aux paysans d'ici. Si le paillis en plastique coûte, pour mille mètres carrés, 1 200 pesos, la municipalité nous subventionne et nous ne payons plus que 600 pesos. C'est 50% du prix. Ils subventionnent du paillis en plastique et des engrais aussi. Mais c'est limité parce que tous les producteurs n'arrivent pas à obtenir ces aides. En fait, chaque paysan n'a droit qu'à cinq rouleaux de paillis en plastique, et chaque rouleau n'est suffisant que pour mille mètres carrés (Horticulteur, producteur de maïs, musicien, potier et commerçant de poteries de 62 ans, habitant de Tlayacapan).

D'autre part, le président du commissariat *ejidal* de Tlayacapan signalait que :

J'ai fait une demande au gouvernement de l'état pour des fertilisants, pour les distribuer aux *ejidatarios*. J'attends pour voir s'ils nous donnent quelque chose. [...] Je vais vous montrer. J'ai reçu ce document. C'est même une honte. Regardez ce qu'il dit : « Le gouvernement de l'état de Morelos met en œuvre pour la quatrième fois le Programme de fertilisants 2012, qui consiste à bénéficier aux producteurs de l'état qui produisent du maïs et du sorgho avec quatre sacs de 50 kilos de fertilisant de sulfate d'ammonium par producteur. » Avec quatre sacs, quatre sacs ils veulent nous donner ! Et c'est seulement pour ceux qui produisent du maïs et du sorgho. C'est une honte ! [...] Et à peine 40 producteurs vont pouvoir en bénéficier. Ici la plupart des gens produisent et je ne peux inscrire que 40 ! [...] Quatre sacs sont suffisants pour seulement trois mille mètres carrés, en les appliquant une seule fois. Une plante doit être fertilisée au moins deux fois. [...] Et puis pour demander ces appuis j'ai dû aller à Cuernavaca plusieurs fois, et c'est

minimum 400 pesos pour aller puisqu'il faut aussi manger là-bas. Ils nous agacent (Horticulteur, producteur de maïs et tailleur de 70 ans, habitant de Tlayacapan).

Ces trois témoignages montrent tout de suite le mécontentement des producteurs par rapport aux appuis octroyés par les gouvernements municipaux et de l'état de Morelos, jugés comme étant largement insuffisants. Ce mécontentement se reflète aussi par rapport aux aides et financements du gouvernement national, jugés comme étant non seulement insuffisants mais aussi biaisés en faveur des producteurs plus prospères ou de grandes entreprises agricoles.

Le principal programme d'appuis à l'agriculture du gouvernement fédéral est le PROCAMPO (Programa de Apoyos Directos al Campo) – renommé PROAGRO en 2013 –, qui consiste d'une allocation d'environ mille pesos (59 euros) par hectare cultivée (ou fraction d'hectare) et par cycle agricole. Notons toutefois que seulement cinq foyers producteurs interviewés ont déclaré recevoir cette aide, dont deux à Oacalco, trois à Tlayacapan, mais aucun à Atlacomulco. La faible importance de ce programme dans les régions d'étude se confirme avec la liste des bénéficiaires du PROCAMPO en 2013 du ministère de l'agriculture national (SAGARPA, 2014), qui montre qu'aucun producteur de l'*ejido* d'Atlacomulco ne recevait cette subvention, 39 la recevaient dans l'*ejido* de Oacalco – 20% du nombre d'*ejidatarios* – et 121 producteurs la recevaient dans l'*ejido* et la communauté agraire de Tlayacapan – 18% du nombre d'*ejidatarios* et de *comuneros*. Le fait que très peu d'agriculteurs des régions d'étude aient accès à la subvention du PROCAMPO s'explique par le fait que, lorsque le programme a été inauguré en 1994, seuls les producteurs qui cultivaient les principales céréales, légumineuses et graines oléagineuses dans un des trois cycles agricoles automne-hiver ou printemps-été précédents août 1993 pouvaient s'inscrire au programme. Par contre, les agriculteurs des régions d'étude cultivaient et continuent à cultiver essentiellement des plantes ornementales, des légumes, de la canne à sucre, et des glaïeuls.¹⁴⁵

¹⁴⁵ L'objectif du PROCAMPO était de compenser les producteurs des principales céréales, légumineuses et graines oléagineuses face à la concurrence des producteurs hautement subventionnés des Etats-Unis et du Canada, à la suite de la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994. Les producteurs déjà inscrits ont été autorisés de changer de culture, ce qui a été une façon de promouvoir la reconversion à des cultures plus rentables, comme les fruits et les légumes. Pour une explication plus approfondie du fonctionnement du PROCAMPO, consulter notre travail : Lorenzen (2012).

Pour les producteurs interviewés qui recevaient la subvention du PROCAMPO, le montant était plutôt insignifiant par rapport à leurs coûts de production – rappelons que cette allocation est calculée par hectare, ce qui signifie que les petits producteurs reçoivent un montant très réduit. Ainsi, un producteur de canne à sucre de Oacalco signalait que :

Le gouvernement de l'état donne des engrais. J'ai reçu 12 sacs pour mes deux hectares, soit 600 kilos. Le gouvernement donne les engrais à la raffinerie de sucre et là-bas on les distribue. Mais pour deux hectares il faut utiliser 40 sacs pour une seule application et il faut appliquer des engrais au moins deux fois. En plus, ce n'est que du sulfate, qui ne sert pas à grand-chose. Je dois acheter des fertilisants meilleurs. Je reçois aussi le PROCAMPO, je crois qu'ils nous donnent 1 090 pesos par an, par hectare, mais c'est une aide très modérée que donne le gouvernement. Que vais-je faire avec deux mille pesos¹⁴⁶ si le sac de sulfate coûte 225 pesos et je dois en acheter au moins 50 en plus ? Et c'est sans compter le Triple 17 [un autre fertilisant], les insecticides, les semences, les ouvriers agricoles... Ce sont seulement de petites aides (Producteur de canne à sucre de 86 ans, habitant de Oacalco).

D'autres financements importants du gouvernement national sont les crédits agricoles qu'octroient des institutions telles que le FIRA, Financiera Rural et le FIRCO.¹⁴⁷ Cependant, la plupart des producteurs des régions d'étude ne connaissent pas les programmes de ces institutions (certains ne connaissent même pas ces institutions), et ceux qui les connaissent affirment que ces financements sont biaisés et bénéficient essentiellement à des producteurs aisés ou à de grandes entreprises agricoles. Ce biais s'expliquerait, selon les témoignages des producteurs, par le fait que les conditions pour accéder à ces financements sont difficiles de remplir pour les petits producteurs – par exemple, faire un projet d'investissement avec un business plan, attester de son niveau de revenu, ou fournir une garantie.

Ainsi, un producteur de Oacalco disait que :

Il y a une flopée d'argent pour l'agriculture. Mais qui reçoit l'argent ? Vous croyez qu'un paysan qui sème deux hectares va recevoir quelque chose ? En premier lieu, il faut payer quelqu'un pour qu'il te fasse un projet [d'investissement]. Et ces conseillers vont te demander 100 mille pesos

¹⁴⁶ Ce producteur avait une parcelle de deux hectares.

¹⁴⁷ Notons que le FIRA transfère ses crédits à travers des intermédiaires financiers (des banques et d'autres institutions financières), Financiera Rural octroie ses crédits à la fois directement aux producteurs et à travers des intermédiaires financiers, et le FIRCO, pour sa part, offre directement aux producteurs des crédits. Les crédits du FIRA et de Financiera Rural ont des taux d'intérêts réduits, tandis que le FIRCO offre des crédits sans taux d'intérêt.

pour faire un projet. Puis il faut donner une garantie, mais tout le monde ne peut pas donner une garantie. Le gouvernement dit « je donne du financement à ceux qui en veulent », mais ceux qui en veulent n'ont pas d'argent pour en demander ! [...] Le gouvernement peut dire qu'il donne 400 mille millions de pesos à l'agriculture, mais en réalité il aide seulement 10% des paysans, ou 5%. [...] Il aide seulement les producteurs qui ont de l'argent (Horticulteur et producteur de canne à sucre de 45 ans, habitant de Oacalco).

Monsieur Luis Granada reconnaissait, au sujet des crédits qu'a reçu CONAPLOR, que :

SAGARPA [le ministère de l'agriculture national] donne de l'argent pour certains projets. Par exemple les aides du FIRCO. Mais les aides du FIRCO ne sont pas à fonds perdu. Il s'agit d'un crédit, sans intérêts, mais c'est un crédit qu'il faut payer. Mais il faut suivre tout un tas de conditions, et si tu ne peux pas le faire on ne te donne rien. [...] Le problème est que beaucoup de gens ne connaissent pas ces institutions et que beaucoup de gens n'ont pas la capacité à suivre les normes de ces institutions. Alors ça dépend beaucoup des connaissances des producteurs.

L'accès aux crédits agricoles octroyés par des institutions publiques pose sans aucun doute un problème pour les producteurs des régions d'étude – comme pour la grande majorité des producteurs mexicains –, qui n'ont ni les ressources économiques ni les connaissances requises. Ainsi, selon le recensement agricole de 2007 (INEGI, 2007a), seulement 7,8% des unités de production agricole à Jiutepec recevaient des crédits, 10,6% à Yautepec et 10,3% à Tlayacapan.¹⁴⁸ Dans le cas spécifique des crédits provenant de Financiera Rural et du FIRA, ces pourcentages étaient de seulement 2,7% à Jiutepec, 7,1% à Yautepec et 2,1% à Tlayacapan (INEGI, 2007a). Notons qu'aucun foyer interviewé des régions d'étude n'avait reçu un crédit agricole d'une institution publique nationale telle que le FIRA, Financiera Rural ou le FIRCO, bien que trois foyers en avaient fait des demandes sans succès (deux au FIRA et un à Financiera Rural). Par contre, comme nous l'avons noté dans la sous-partie précédente, l'entreprise CONAPLOR avait reçu plusieurs crédits du FIRCO ainsi qu'une subvention du ministère de l'agriculture de l'état de Morelos pour construire une partie de son infrastructure.

L'idée que le financement gouvernemental des activités agricoles bénéficie essentiellement à des producteurs aisés ou à de grandes entreprises agricoles n'est pas

¹⁴⁸ A titre de comparaison, selon le recensement agricole de 1991, 3,4% des unités de production à Jiutepec recevaient des crédits, 24,8% à Yautepec et 38,1% à Tlayacapan (INEGI, 1991).

exagérée. Diverses analyses ont montré que les aides et financements du gouvernement mexicain se concentrent dans les groupes d'agriculteurs les plus aisés et dans les régions d'agriculture commerciale du nord du pays.¹⁴⁹ Ce traitement différencié des grands producteurs commerciaux, notamment du nord, par rapport aux petits producteurs, concentrés dans le centre et le sud du pays, est en réalité une continuation de politiques antérieures, en particulier du projet de modernisation de l'agriculture mexicaine mis en œuvre entre les décennies de 1940 et 1970 (cf. Hewitt, 1978).

Néanmoins, ce traitement différencié a été approfondi avec le virage libéral dans les politiques économiques et sociales à partir des années 1980. Ainsi, le démantèlement progressif, s'achevant en 2002, de la banque publique BANRURAL (Banco Nacional de Crédito Rural) – qui octroyait des crédits agricoles de façon massive – a laissé un vide dans l'accès au crédit pour les petits producteurs, tandis que les grands producteurs commerciaux ont continué à être financés à travers des institutions telles que le FIRA et Financiera Rural (l'héritière de BANRURAL). Paraphrasant Emmanuelle Bouquet (2007), le système public de financement de l'agriculture mexicaine n'a pas été complètement démantelé, mais de profondes restructurations ont eu lieu qui se sont traduites par la réduction de l'octroi de crédits agricoles et par un accroissement des inégalités dans l'accès aux crédits, favorisant les grands producteurs commerciaux. Dans ce contexte, les petits agriculteurs ont été considérés non pas comme des sujets de financement pour la production, mais plutôt comme des sujets de politiques de lutte contre la pauvreté et d'aide sociale (Léonard, Losch et Rello, 2007).

Le relais sur le marché financier rural a commencé à être pris par des institutions privées de microfinance et par d'autres acteurs privés, formels ou non. Ces acteurs et entreprises ont bénéficié non seulement du retrait de l'Etat du financement massif des activités agricoles, mais aussi d'une nouvelle législation qui a favorisé surtout les sociétés qui octroient des microcrédits. Cependant, la présence de ces acteurs financiers est encore limitée et leur efficacité pour améliorer le sort des petits producteurs est discutable.¹⁵⁰ Nous étudions dans les pages qui suivent ces sources alternatives de financement dans les régions d'étude.

¹⁴⁹ Consulter, par exemple, Léonard, Losch et Rello (2007), notre propre travail sur le PROCAMPO – Lorenzen (2012) –, et le site internet : <http://subsidiocalcampo.org.mx> (page consultée le 12 mars 2014).

¹⁵⁰ Consulter, au sujet des reconfigurations des marchés financiers ruraux au Mexique : G. Guzmán (2009), ainsi que les différents articles du numéro 52 de la revue *Travaux et Recherches dans les Amériques du Centre*, notamment ceux de Bouquet (2007), Delalande et Paquette (2007a), et G. Guzmán (2007). D'autre part, des discussions intéressantes sur les effets de la microfinance peuvent se trouver

8.3.2 Les institutions privées de microfinance

La deuxième source de financement externe dans les régions d'étude, selon le nombre de foyers bénéficiaires interviewés, a été les institutions privées de microfinance à but lucratif.¹⁵¹ Ainsi, des 21 foyers interviewés qui avaient reçu des aides ou des financements externes pour l'agriculture, six ont déclaré avoir reçu des financements de ce type d'institution.

Cependant, ces institutions de microfinance ne sont pas omniprésentes. Selon notre travail de terrain, ce sont surtout les foyers producteurs de plantes ornementales d'Atlacomulco qui demandent des microcrédits, puisque cet *ejido* est situé dans une zone hautement urbanisée où les services de microfinance sont assez communs – des six foyers interviewés qui avaient reçu des microcrédits pour l'agriculture, quatre se localisaient à Atlacomulco et deux à Oacalco. Les foyers producteurs utilisent généralement ces microcrédits pour acheter des intrants agricoles essentiels tels que des fertilisants, des insecticides, des pots en plastique et de la terre pour remplir les pots. Les prêts dépassent rarement les 20 mille pesos (environ 1 180 euros) et la plupart sont de moins de 10 mille pesos (environ 590 euros).

A l'égard des microcrédits, un producteur de plantes ornementales d'Atlacomulco relatait que :

Nous demandons parfois des crédits pour acheter la terre ou les pots en plastique, mais c'est difficile de les repayer. Par exemple, en ce moment on travaille avec Compartamos Banco¹⁵² ou parfois on demande des emprunts à des usuriers. Ou la plupart du temps on paie à crédit ceux qui

dans le numéro 197 de la *Revue Tiers Monde*, dont l'article de Morvant-Roux (2009) qui aborde le contexte spécifique de l'état de Oaxaca, au Mexique.

¹⁵¹ La tendance des institutions de microfinance à devenir des sociétés à but lucratif est l'une des thématiques discutées dans le numéro 197 de la *Revue Tiers Monde* (cf. Creusot et Poursat, 2009 ; Guérin, Lapenu et Doligez, 2009 ; Servet, 2009), où les auteurs argumentent à plusieurs reprises que cette tendance peut entraîner une exclusion des segments de clientèle relativement moins rentables et inciter au surendettement des clients.

¹⁵² Le cas de Compartamos Banco a reçu une grande attention dans la littérature sur la microfinance, représentant un exemple des dangers qu'entraîne la tendance des institutions de microfinance à devenir des sociétés à but lucratif. Compartamos a été fondé en 1990 comme une organisation non gouvernementale, puis est devenu une entreprise financière à but lucratif en 2000, et a entré en bourse en 2007, provoquant une grande controverse puisque, comme le notent Delalande et Paquette (2007b : 44) : « la demande pour les titres a dépassé 13 fois l'offre. Au premier jour de transaction, la cote est montée de 22%, portée par la rentabilité et la croissance exceptionnelles de cette organisation. Cette introduction en bourse constitue un record historique pour le Crédit Suisse avec, pour les investisseurs initiaux, un rapport coût-bénéfice de 26 fois. » La rentabilité et la croissance exceptionnelles de Compartamos, qui expliquent le succès de son entrée en bourse, n'auraient pas été possibles sans les taux d'intérêts extrêmement élevés – proches au 100% annualisé – que cette entreprise fait payer à ses clients (Rosenberg, 2007 : 4-5).

vendent la terre, les pots en plastique, les fertilisants.¹⁵³ [...] Avec Compartamos on a demandé cinq mille pesos, mais on doit payer toutes les deux semaines des intérêts, environ 400 pesos, et on doit payer pendant plusieurs mois, je crois que cinq mois. Mais ce n'est pas toujours facile d'obtenir des crédits. [...] Il faut prouver qu'on peut payer le crédit, et normalement il faut donner une garantie... C'est compliqué pour nous (Producteur de plantes ornementales de 34 ans, habitant d'Atlacomulco).

Certaines institutions privées de microfinance proposent des emprunts sans que les clients n'aient à présenter une garantie. Il s'agit de crédits solidaires, octroyés à des groupes d'environ cinq à 10 personnes, qui doivent assurer que si une personne n'arrive pas à rembourser le crédit, les autres personnes du groupe le feront. Evidemment le capital social joue ici un rôle important, puisque les groupes sont formés par des personnes qui ont des relations de confiance. Nous avons aussi observé que ces types de crédits sont octroyés uniquement à des femmes, ce qui exclut les hommes, notamment les hommes célibataires.

Une productrice d'Atlacomulco expliquait que :

Nous nous finançons parfois avec des prêts, avec des entreprises qui font des prêts. J'ai commencé à chercher des emprunts mais en groupe, avec des voisines, des amies. Quand une personne ne paie pas, le reste du groupe doit payer. Mais comme ça c'est moins difficile parce que la garantie c'est le groupe. On ne doit pas laisser une voiture ou une maison comme garantie. Et c'est la façon d'acheter les choses quand on en a besoin : de la terre, des pots en plastique, des engrais... Je demande cinq mille, six mille pesos, on les investit, et de cette façon on continue à produire. [...] Une fois j'ai demandé de l'argent à Compartamos... l'autre est... En ce moment j'ai demandé à Crediequipos. [...] On paie des intérêts de 4%, mais on doit payer toutes les semaines. Ils te donnent 16 semaines pour payer l'argent. [...] Les femmes du groupe doivent prouver qu'elles ont un commerce, une pépinière, une épicerie, ou d'autres choses, pour recevoir un prêt. En ce moment on était 11 personnes, et chaque personne a demandé entre deux mille et cinq mille pesos (Productrice de plantes ornementales de 37 ans, habitante d'Atlacomulco).

Les intérêts et les délais pour payer les microcrédits sont très différents selon les institutions de microfinance. Dans de nombreux cas, les coûts des crédits sont purement et simplement outranciers, avec des taux d'intérêts annualisés d'environ 100%. Ainsi, une autre productrice d'Atlacomulco expliquait que :

¹⁵³ Ce cas illustre clairement la capacité des foyers ruraux à jongler avec différentes sources de financement, tant formelles qu'informelles, comme nous l'avons noté plus haut.

Nous demandons des prêts à Coppel. C'est un des meilleurs endroits pour demander des prêts, parce qu'ils ont des intérêts moins élevés et ils ne te harcèlent pas. Par exemple à Elektra c'est super cher. Si tu demandes 15 mille pesos tu vas devoir payer presque 30 mille ! C'est un prêt pour un an, mais c'est le double, c'est une monstruosité. Mais cette année on a demandé de l'argent à Coppel pour produire des *cempasúchil*. On a demandé 18 mille et on doit payer 23 mille. C'est beaucoup moins cher. C'est un prêt d'un an et ils ne te harcèlent pas comme dans d'autres entreprises. [...] On paie environ deux mille pesos chaque mois et on a un an pour finir de payer. Dans une autre entreprise j'ai demandé cinq mille pesos mais j'ai dû leur repayer en quatre mois seulement, neuf mille pesos en total ; ici c'est un an (Productrice de plantes ornementales de 42 ans, habitante d'Atacomulco).

Les risques de surendettement représentent la principale crainte des personnes qui demandent des microcrédits, et touchent particulièrement les foyers les moins aisés. La situation de surendettement est aggravée lorsque les personnes n'arrivent pas à repayer les crédits à temps, étant alors pénalisées avec des intérêts supplémentaires. Une productrice, qui louait une parcelle de mille mètres carrés, disait que :

Mon mari s'est endetté. Il a demandé un crédit. C'est avec ce crédit qu'on a commencé à produire les gardénias. [...] Il a demandé un crédit de 12 mille pesos. Il a produit quatre mille gardénias, mais avec les coûts de la terre et des pots en plastique il a rapidement fini cet argent. [...] C'était un prêt avec une entreprise qui s'appelle Apoyos Económicos, qui est ici à Jiutepec. [...] Il a emprunté 12 mille pesos, mais comme il devait déjà 2 400 pesos on avait une dette de 15 mille pesos. C'était un prêt d'un an. Mon mari devait terminer de payer en 2010, mais il n'a pas pu payer à temps. Avec les intérêts qui se sont accumulés on devait payer 36 mille pesos ! Pour pouvoir payer il a commencé à travailler comme jardinier et il a payé une partie. Il leur donne tous les mois 500 pesos. Alors il a beaucoup baissé sa dette. Il ne doit maintenant que neuf mille pesos. [...] Ils nous ont donné 78 semaines pour terminer de payer (Productrice de plantes ornementales de 47 ans, habitante d'Atacomulco).

Une alternative de financement, qui implique des taux d'intérêt plus raisonnables, sont les coopératives d'épargne et de crédit. Ces organisations offrent des prêts à leurs membres qui doivent y garder de l'épargne. Cependant, ces coopératives sont plutôt rares. Cette absence de coopératives d'épargne et de crédit s'explique en grande partie par la législation sur les organisations financières au Mexique, qui a fortement régulé les organisations qui offrent des services d'épargne, tandis que les sociétés qui n'offrent que du crédit ont été régulées de façon plus laxiste (cf. G. Guzmán, 2007, 2009). Dans ce contexte, les organisations d'épargne plus petites,

notamment les coopératives d'épargne et de crédit, ont eu beaucoup de difficultés financières et techniques pour suivre les nouvelles normes.¹⁵⁴

Nous n'avons d'ailleurs interviewé qu'un seul producteur, à Oacalco, qui avait accès à ce type d'organisation. Ce producteur commentait que :

Je travaille souvent grâce à des emprunts, pour acheter les semences, les insecticides, les fertilisants, tout ça. Je reçois des prêts d'une coopérative d'épargne et de crédit. C'est pour ça que j'ai des intérêts très bas. Je garde une partie de mon argent dans la coopérative et en échange ils me font des prêts. Parce que les banques et les entreprises qui te prêtent ont des taux d'intérêt super chers, et ils sont plus exigeants : si tu tardes dans le remboursement d'un crédit, on te fait payer beaucoup plus, mais dans la coopérative ils sont moins stricts. Dans la coopérative je paie seulement 2,5% [d'intérêts] par mois, pour un prêt d'un an. Mais je dois aussi garder de l'argent avec eux, mon épargne. Ils prêtent trois fois l'épargne que tu gardes avec eux. Alors si tu as 30 mille pesos gardés ils te prêtent jusqu'à 90 mille. [...] Elle s'appelle Cooperativa Tlahuica, elle est à Tepoztlán. [...] Mais il y a très peu de coopératives ; presque tous les endroits qui prêtent sont des entreprises, qui ne font que du business (Horticulteur et producteur de canne à sucre de 45 ans, habitant de Oacalco).

8.3.3 *Le recours aux usuriers*

Des 21 foyers interviewés qui avaient reçu des aides ou des financements externes pour l'agriculture, cinq ont déclaré avoir reçu des financements de la part d'usuriers – un à Atlacomulco, deux à Oacalco et deux à Tlayacapan. Selon notre travail de terrain, les producteurs ne demandent généralement pas plus de 20 mille pesos aux usuriers, ce qui est semblable aux emprunts auprès des institutions privées de microfinance. Les taux d'intérêt des usuriers sont très divers, ainsi que les délais pour rembourser les prêts. Toutefois, nous avons observé que ces taux sont généralement d'entre 10% et 20% par mois, pour des prêts qui doivent être remboursés dans un an. Ces emprunts se font surtout pour payer des intrants agricoles indispensables ou de la main-d'œuvre, lorsque l'unité domestique n'a pas suffisamment de fonds.

Bien que les institutions de microfinance offrent généralement des taux d'intérêts moins élevés que les usuriers, ces derniers ne paraissent pas être en danger d'être déplacés par les premières. D'un côté, l'absence d'institutions de microfinance à

¹⁵⁴ Ces nouvelles normes et réglementations, qui dépendent du recours à un personnel administratif hautement qualifié, incluent des supervisions mensuelles des activités, la modernisation des systèmes d'information pour la gestion, l'exigence d'avoir un business plan et de prouver la rentabilité des opérations, parmi d'autres (G. Guzmán, 2007, 2009).

Oacalco et à Tlayacapan signifie que les sources de financement les plus immédiates dans ces localités continuent à être les usuriers, bien que les habitants de Oacalco et de Tlayacapan peuvent se déplacer assez facilement vers d'autres localités plus grandes pour avoir recours aux institutions de microfinance. Néanmoins, les usuriers existent également à Atlacomulco, malgré la proximité d'un grand nombre d'institutions de microfinance. Ainsi, comme le note Gabriela Guzmán (2009), une explication de la permanence des usuriers, malgré leurs taux d'intérêts élevés, est qu'ils offrent des avantages par rapport aux sources de financement formelles, notamment le fait que le processus d'obtention d'un prêt de la part d'un usurier est plus rapide et beaucoup moins compliqué, ce qui peut être très important dans certaines situations d'urgence.

Un producteur de Oacalco signalait que :

Parfois nous demandons des prêts à des personnes, des usuriers. Ils demandent 8 ou 10% par mois. Mais si nous allons aux banques ce sont presque les mêmes intérêts, et en plus ils peuvent t'enlever ta maison. Si tu vas dans une banque et tu demandes de l'argent, tu devras payer le double du prêt. Et s'ils ne veulent pas te prêter, ils ne te prêtent pas. Alors nous demandons plutôt aux usuriers... c'est presque pareil et c'est moins embêtant. [...] Pour financer les travaux, les semences, les engrais, les insecticides, souvent on n'a pas d'autre option que celle de demander un prêt à un usurier (Horticulteur et producteur de maïs de 47 ans, habitant de Oacalco).

Malgré la plus grande flexibilité des usuriers, les risques de surendettement et de perte d'actifs sont tout aussi importants que ceux liés aux prêts d'institutions privées de microfinance. Dans ce sens, un habitant de Tlayacapan disait, en expliquant comment il finançait la production agricole, que :

Nous épargnons. Nous économisons de l'argent des différents emplois, par exemple avec mon travail de musicien et avec le magasin, avec les produits artisanaux que je produis, nous épargnons, ma famille et moi. Avec l'argent qu'on rassemble on calcule et on se dit : « on a besoin de tant d'argent pour cultiver, tant d'argent pour ça et pour ça. » Ensuite on décide si on doit emprunter de l'argent ou pas. Si l'argent va manquer on doit en demander à des usuriers. Mais c'est très cher puisqu'on paie 10% ou même 15% d'intérêts. [...] J'ai peur de m'endetter, de n'avoir pas suffisamment d'argent pour payer la dette. Parce qu'il y a des gens qui on dû vendre des terres pour payer leur dette. C'est un risque (Horticulteur, producteur de maïs, musicien, potier et commerçant de poteries de 62 ans, habitant de Tlayacapan).

8.3.4 Le financement des commerçants

Deux autres stratégies qui sont parfois adoptées sont celle de demander un emprunt à un commerçant en gros et celle de payer à crédit des intrants agricoles. Notons que seulement deux foyers interviewés ont déclaré avoir reçu un prêt de la part d'un commerçant en gros et trois foyers ont déclaré avoir payé à crédit des intrants agricoles. Ce ne sont donc définitivement pas de stratégies généralisées.

En ce qui concerne les prêts des commerçants en gros, il s'agit de situations dans lesquelles les producteurs ont un arrangement de fournir exclusivement des commerçants en échange d'emprunts sans intérêts ou avec très peu d'intérêts, ou bien en échange de certains intrants agricoles comme des semences. Ces accords se font surtout avec des producteurs de cultures moins répandues – les cas, dans nos régions d'étude, d'un producteur de fraises et d'un producteur d'oignons. D'autre part, il est important de signaler que les prêts des commerçants en gros sont assez réduits – normalement de moins de 20 mille pesos, selon les producteurs interviewés, semblables aux emprunts auprès des institutions de microfinance et des usuriers –, ce qui ne permet pas de faire des investissements significatifs, au-delà de l'achat des intrants agricoles indispensables.

Un producteur de Oacalco signalait que :

J'ai produit 12 mille mètres d'oignon, mais c'était de l'oignon de très bonne qualité. Et en plus j'ai connu un commerçant en gros de Mexico et il m'a dit : « c'est toi qui a produit ces oignons ? » Je lui ai dit que oui et il m'a répondu : « viens avec moi, je vais t'aider parce que c'est de l'oignon de bonne qualité. Si tu me vends tes oignons l'année prochaine je t'aide avec les semences et l'argent pour produire, pour que tu continues à produire des oignons comme ceux-là. » Alors j'ai dit que oui et l'année prochaine je vais produire pour lui (Horticulteur et producteur de maïs de 47 ans, habitant de Oacalco).

Ce producteur avait ainsi reçu un prêt de 15 mille pesos sans intérêts et les semences des oignons, mais en contrepartie il devait vendre toute sa production au commerçant en question.

Un producteur de fraises de Oacalco qui avait recours aux deux stratégies de financement de la part de commerçants – payant à crédit des intrants agricoles et demandant des prêts à un commerçant en gros – notait que :

Toutes ces techniques de production sont nouvelles, comme le paillis en plastique. C'est nouveau, moi je ne le connaissais pas. Bon, j'avais déjà mis du paillis en plastique, mais jamais de l'irrigation goutte à goutte. Alors ils m'ont dit que c'est mieux si je mettais de l'irrigation goutte à goutte aussi. Les commerçants eux-mêmes te disent comment le faire. Un monsieur qui vend les herbicides, qui vend aussi les plastiques, il veut vendre plus de choses alors il nous recommande d'autres techniques. [...] Quand tu leur achètes des produits, ils t'envoient un conseiller qui t'explique comment les utiliser. Puis parfois ils te proposent de payer à crédit pour t'aider, pour que tu puisses acheter plus de choses.

Quant à la demande d'emprunts auprès du commerçant en gros, ce même producteur disait que :

Pour demander un crédit aux banques il faut donner un document comme garantie, par exemple l'acte notarié de sa maison. Mais si un jour il y a de la grêle et la production est détruite, ils m'enlèvent ma maison. Mais avec Chabelo [le commerçant en question] non. Lui il me prête de l'argent directement, et si ma production s'est endommagée tant pis. Je lui dis : « je ne peux pas terminer de te payer, prête moi un peu plus pour continuer à produire ». Et il me prête plus. C'est comme ça qu'on travaille. Si je lui dois deux mille ou 20 mille pesos, et si je ne termine pas de lui payer, il ne se fâche pas. Il m'attend jusqu'à l'autre saison et il me prête un peu plus pour commencer à produire. Et ce sont des prêts sans intérêts puisqu'on a un accord : je lui vends toute ma production, mais il me prête de l'argent pour travailler (Producteur de fraises de 59 ans, habitant de Oacalco).

Les accords de financement/approvisionnement entre commerçants en gros et producteurs n'impliquent aucun arrangement d'avance sur les prix, qui dépendent des conditions du marché au moment de la transaction commerciale. L'avantage de ces accords pour les agriculteurs est qu'ils reçoivent des emprunts sans intérêts ou avec des intérêts très bas et/ou des semences gratuites ou à bas prix, mais le désavantage est qu'ils ne peuvent pas négocier un meilleur prix pour leurs produits avec d'autres commerçants, à moins qu'ils brisent l'accord, ce qui éliminerait la possibilité de redemander des emprunts. L'avantage pour les commerçants est qu'ils peuvent imposer plus facilement un prix aux producteurs et qu'ils s'assurent l'approvisionnement d'une ou plusieurs cultures, ce qui est particulièrement important pour les produits qui sont

moins répandus. Notons que cette possibilité d'imposer les prix est une façon tacite d'obliger les producteurs à payer des intérêts pour les emprunts.¹⁵⁵

D'autre part, nous pouvons constater que les accords de financement/approvisionnement entre commerçants en gros et producteurs contiennent deux dimensions : une conventionnelle et une contractuelle. S'inspirant de la littérature sur l'économie des conventions, Jean-Philippe Colin (2002 : 58) décrit la dimension conventionnelle des accords comme les règles collectivement reconnues qui ne sont pas définies de façon bilatérale, sont non négociables, considérées comme « allant de soi » et présentées aux acteurs sous une forme objectivée. Par contre, la dimension contractuelle se réfère à la négociabilité de certaines stipulations des accords (Colin, 2002 : 58-59).

La dimension conventionnelle des accords de financement/approvisionnement correspond au fait que pour recevoir des prêts, les producteurs doivent vendre toute leur récolte aux commerçants et que ceux-ci imposent les prix au moment de la vente (n'étant pas négociés auparavant). De son côté, la dimension contractuelle correspond au fait que le montant des prêts, leur nature (en argent, en intrants agricoles ou tous les deux), leurs intérêts et leurs échéances peuvent être négociés. Par exemple, comme nous l'avons exposé dans le dernier témoignage, les commerçants peuvent donner aux producteurs une marge de manœuvre quant aux échéances, ou même leur offrir de nouveaux prêts avant le remboursement d'un prêt antérieur, sans augmenter les intérêts.

Ceci corrobore l'utilité d'une approche plus compréhensive et éclectique au moment d'étudier les accords et les contrats – comme le propose Colin (2002) –, qui prenne en compte non seulement leur dimension contractuelle, négociable, mais aussi leur dimension conventionnelle et même leur dimension réglementaire. Cette dernière dimension se réfère aux règles, non négociables, qui sont fixées par le cadre légal, n'étant pas perçues comme « allant de soi » mais comme étant le résultat du respect de normes exogènes et construites (bien qu'au fil du temps les normes légales peuvent acquérir une dimension conventionnelle) (Colin, 2002 : 59).

Notons que les prêts des acteurs financiers formels étudiés ci-dessus (les institutions publiques et les institutions privées de microfinance) sont régis surtout par des logiques réglementaires, tandis que les prêts des acteurs financiers informels (les

¹⁵⁵ Nous n'avons cependant pas obtenu suffisamment d'informations pour déterminer concrètement ces intérêts tacites, qui requièrent une comparaison entre les prix que reçoivent les producteurs et les prix de marché du moment.

usuriers et les commerçants) sont régis par des logiques conventionnelles et contractuelles. Face à la rigidité réglementaire des prêts des acteurs formels – qui, dans le cas des crédits des institutions publiques, exclut les petits producteurs –, les acteurs financiers informels se sont assurés une niche de marché puisque le processus d'obtention d'un emprunt auprès de ces acteurs est plus facile, rapide et ouvert à la négociabilité (dans certains aspects).

Réitérons, pour terminer, que les aides et les financements que recherchent et reçoivent les producteurs des régions d'étude – de la part des gouvernements, des institutions privées de microfinance, des usuriers ou des commerçants – sont utilisés essentiellement pour des intrants agricoles indispensables tels que des semences, des fertilisants, des insecticides, des pots en plastique et de la terre (pour remplir les pots). Cependant, l'utilisation d'aides et de financements pour acheter des intrants agricoles essentiels ne permet pas d'améliorer significativement les formes de production, qui sont peu ou pas modifiées. Peu de producteurs recherchent des financements plus importants pour adopter de nouvelles technologies de production, pour augmenter leur superficie, ou pour faire d'autres investissements en capitaux fixes. Ceci n'est imputable qu'en partie aux producteurs, qui manquent des connaissances techniques pour adopter de nouvelles technologies ainsi que des connaissances financières pour demander des crédits plus importants.

Ainsi, tout d'abord, les banques commerciales n'octroient pas des crédits au secteur primaire – à l'exception des grandes entreprises agricoles –, et, de toute façon, leurs taux d'intérêts sont très élevés. Ensuite, les institutions privées de microfinance et les usuriers ont également des taux d'intérêt très onéreux et les prêts qu'ils octroient sont généralement trop réduits pour faire des investissements plus significatifs. Les cas de producteurs qui reçoivent des crédits de la part de commerçants ou de coopératives d'épargne et de crédit sont plutôt exceptionnels, et il s'agit aussi de prêts réduits. D'autre part, il faut noter que les aides et financements que peuvent obtenir les petits producteurs sont généralement découplés de plans d'assistance technique ou organisationnelle, ce qui limite leur impact et leur efficacité (G. Guzmán, 2007, 2009).

En définitive, la substitution de l'Etat par des acteurs privés (formels ou informels) dans le marché financier rural laisse beaucoup à désirer. Ainsi, la plupart de ces acteurs privés octroient des crédits onéreux, tous font des prêts relativement réduits, et aucun ne propose un accompagnement avec de l'assistance technique et organisationnelle (à l'exception partielle des commerçants d'intrants agricoles qui

offrent à des clients payer à crédit et qui proposent une assistance technique minimale). L'Etat, à travers des institutions telles que le FIRA, Financiera Rural ou le FIRCO, propose des prêts significatifs, bon marché et avec de l'assistance technique et organisationnelle, toutefois, les petits producteurs ont beaucoup de difficultés pour accéder à ces crédits en raison des nombreux prérequis, qui impliquent non seulement des connaissances financières mais aussi des ressources économiques (notamment pour procurer une garantie). Ceci reflète encore une fois l'importance du volume et de la structure du patrimoine des groupes et des individus pour expliquer les chances différentielles de profits par rapport aux différents mécanismes de reproduction (cf. Bourdieu, 1989 : 392).

8.4 Les stratégies foncières

Nous analysons dans cette sous-partie – poursuivant des observations commencées dans le Chapitre 4 – les motivations qui conduisent les habitants des localités d'étude à vendre ou à mettre en location leurs parcelles. Nous nous centrons sur six motivations, qui peuvent dans certains cas se superposer : l'endettement ; la chute des prix agricoles ; les besoins de financements pour l'agriculture ; la nécessité de ressources monétaires à la suite d'une urgence (par exemple, une maladie dans la famille) ; la reconversion des activités économiques ; la vieillesse ; et le manque d'intérêt des héritiers de maintenir une activité agricole – généralement parce qu'ils ont déjà d'autres professions. Ces motivations sont présentes à la fois dans les stratégies de vente et de mise en location de terres. Nous divisons précisément cette sous-partie en deux sections qui abordent ces deux stratégies.

Réitérons que les caractéristiques des mécanismes de reproduction disponibles sont un des facteurs essentiels pour comprendre la propension des groupes à investir dans les différentes stratégies de reproduction (Bourdieu, 1989, 1994). Ainsi, au-delà des motivations spécifiques, les caractéristiques du marché foncier et du marché du travail liées au contexte de gentrification et d'urbanisation représentent un facteur indispensable qui encourage les stratégies de cessions foncières. En premier lieu, la demande de terrains pour bâtir fait augmenter les prix de vente de la terre, représentant un important avantage pour les foyers qui ont besoin d'une injection de liquidités pour différents motifs. Ensuite, ce contexte permet de trouver plus facilement des emplois

non agricoles, généralement plus rémunérateurs que l'agriculture, ce qui encourage aussi la vente ou la mise en location de parcelles.

Notons que nous avons interviewé sept foyers (agricoles, pluriactifs ou non agricoles) qui avaient vendu des parcelles et 12 foyers qui en avaient mis en location, dont cinq au moment de l'entretien et sept dans le passé. La stratégie de mise en location de terres est donc plus répandue, comme nous l'expliquons dans les pages qui suivent.

8.4.1 La vente de terres

Comme nous l'avons exposé dans le chapitre précédent, en plus des caractéristiques des mécanismes de reproduction disponibles, les attributs des individus et des unités domestiques (leurs aptitudes, leur structure familiale, leur patrimoine, leurs dispositions) sont essentiels pour expliquer l'adoption des différentes stratégies de reproduction. En ce qui concerne la stratégie de vente de terres, la structure familiale et la profession des membres des familles représentent des facteurs explicatifs fondamentaux. Ainsi, la vente de terres peut être incitée par des situations dans lesquelles le propriétaire d'une parcelle est âgé et ses enfants travaillent dans des activités non agricoles et ne s'intéressent pas à l'agriculture. La vente peut être réalisée par le propriétaire initial, ou, postérieurement, par le ou les héritiers de la parcelle (généralement l'épouse ou les enfants).

A cet égard, évoquons un témoignage, que nous avons exposé partiellement dans le Chapitre 5, d'un habitant d'Atlacomulco de 25 ans qui aidait son père dans la production de plantes ornementales :

En fait la majorité des producteurs d'ici, ou même quasiment tous, sont du Guerrero. Ceux qui sont nés ici sont surtout les enfants de ces producteurs. Il y a aussi ceux qui ont hérité des parcelles des propriétaires originels, mais en réalité il y en a très peu parce que normalement ces héritiers vendent les terrains, qui sont ensuite bâtis. Presqu'aucun d'eux ne travaille les terres ; ils ont d'autres professions. Tous ceux qui ont hérité des terres de leurs pères, qui étaient des *ejidatarios*, c'est normalement pour les vendre. Les *ejidatarios* encore en vie louent leurs parcelles pour des pépinières, mais beaucoup de leurs enfants les vendent. [...] Même le terrain d'ici à côté, avant c'était une parcelle d'un *ejidatario*, puis cet *ejidatario* l'a légué à sa femme, et elle l'a légué à son tour à ses enfants, qui ne travaillent plus la terre. Ils ont vendu le terrain et je

crois qu'ils vont faire un jardin pour des événements. Ils ont déjà commencé à construire la clôture (Producteur de plantes ornementales de 25 ans, habitant d'Atlacomulco).

De la même façon, un producteur de Tlayacapan expliquait que :

Les gens vendent pour différentes raisons. Parce qu'il y a des gens qui s'endettent avec leurs récoltes, et ils doivent vendre. Ou parfois parce qu'ils sont vieux et leurs enfants travaillent déjà dans d'autres choses. [...] Moi je pense que je vais vendre ma parcelle. Celle qui est dans l'*ejido*, près de Oacalco. Mais je vais faire un échange de parcelles. Je vais vendre ma parcelle qui est près de l'autoroute, à 200 mètres de l'autoroute, qui est plus chère, mais je vais acheter avec ça une autre parcelle plus éloignée. Comme ça je vais gagner un peu d'argent et je pourrais encore cultiver. [...] Mais tant que je serai en vie je vais conserver les terres. Ma femme est seccesseur, elle est le premier successeur. Elle va hériter de ces terres et c'est à elle de voir ce qu'elle en fait. Mais peut-être qu'elle va vendre. Parce que mon fils a son propre travail, et je ne crois pas qu'il va vouloir travailler dans l'agriculture (Horticulteur, producteur de maïs, musicien, potier et commerçant de poteries de 62 ans, habitant de Tlayacapan).

Ce dernier témoignage montre que l'accroissement des prix des terrains n'est pas uniforme. Les parcelles plus proches des routes et autoroutes sont généralement celles qui voient leur prix grimper le plus, parce qu'elles sont plus prisées par les entreprises immobilières et les investisseurs. Ce sont ces terres qui ont plus de possibilités d'être vendues. Le dernier témoignage révèle aussi que la vente de terres n'implique pas toujours l'abandon de l'agriculture. Les producteurs peuvent profiter de cet accroissement irrégulier des prix des parcelles pour vendre un terrain localisé près d'une voie de communication et pour acheter ensuite une autre parcelle plus éloignée, soit avec la finalité de gagner de l'argent, comme dans le témoignage précédent, soit avec l'objectif d'acheter une parcelle plus grande, comme le montre le témoignage suivant d'un producteur de Oacalco :

J'ai vendu quatre mille mètre carrés. J'ai vendu précisément parce que j'ai acheté une autre parcelle. Parce qu'ici les terrains sont très cotés. Ils sont très chers. J'ai acheté vers San Carlos¹⁵⁶ J'ai acheté ici dans l'*ejido*, mais du côté qui est vers San Carlos. J'ai vendu quatre [mille mètres carrés] ici, et avec ça j'ai acheté 15 [mille mètres carrés] là-bas. [...] Ça fait 10 ans que j'ai acheté cette parcelle (Producteur de canne à sucre et éleveur de bétail bovin de 54 ans, habitant de Oacalco).

¹⁵⁶ San Carlos est un *ejido* contigu à l'*ejido* de Oacalco.

Une autre motivation pour vendre des terres est pour financer la reconversion des activités économiques, par exemple pour constituer des épiceries ou d'autres magasins. L'âge est un facteur important de ces reconversions, puisque ce sont surtout les personnes relativement jeunes qui prennent le risque de changer d'activité. Dans ce sens, un producteur de Oacalco – et ancien président du commissariat *ejidal* durant la période 2005-2008 – notait que:

Ce que font certains c'est vendre leurs parcelles pour financer un négoce. Ils achètent des minibus ou des taxis pour devenir chauffeurs, ou ils commencent de petits négoce, des épiceries, des papeteries... Mais ce sont les jeunes. Les vieux comme moi nous continuons à cultiver. On ne va pas changer après tellement d'années. C'est recommencer à zéro (Eleveur de bétail bovin et producteur de sorgho et de haricot de 59 ans, habitant de Oacalco).

Toutefois, la vente de parcelles ne se fait pas seulement par désir, mais aussi par nécessité, notamment en raison d'endettements, de chutes dans les prix agricoles, de besoins de financements pour l'agriculture, ou de la nécessité de ressources monétaires à la suite d'une urgence. D'ailleurs, des sept foyers interviewés qui avaient vendu des terres, quatre l'ont fait en raison d'une nécessité pressante.

A l'égard de la chute des prix des produits agricoles et de l'endettement, un producteur de Tlayacapan commentait que :

Beaucoup de personnes ont raison de vendre leurs terres, parce que l'agriculture n'est plus rentable. C'est la vérité. L'agriculture n'est rentable que pour les grands producteurs, ceux qui ont 200, 300 hectares, ceux qui reçoivent des appuis du gouvernement. Mais si vous décidez de semer une parcelle... disons que vous avez un hectare, vous la semez avec de la tomate, de la courgette et des concombres, ce que vous voudrez, vous avez déjà investi au moins 30 mille pesos. Mais si on vous paie 20 pesos la caisse vous croyez que vous allez gagner quelque chose ? C'est pour ceci que, vous allez vous rendre compte, beaucoup de parcelles d'ici ne sont pas récoltées. C'est dommage de voir tant de fruits pourrir sans être récoltés. Mais si vous êtes têtue et vous vous dites « non, je vais cultiver malgré les prix, je vais payer des ouvriers agricoles, je vais payer le transport, j'aurais peut-être de la chance... », vous allez vous endetter. C'est la raison pour laquelle beaucoup de gens vendent [leurs parcelles] (Producteur de maïs et artisan de 72 ans, habitant de Tlayacapan).

Comme nous l'avons déjà mentionné, la vente de terres s'impose aussi lorsqu'une famille doit faire face à une urgence qui demande des fonds importants, par exemple dans les cas de maladies ou d'accidents qui mènent à payer des opérations ou

des traitements chers. Le manque d'accès à la sécurité sociale ou aux assurances maladies privées est un facteur concomitant de cette situation.¹⁵⁷ Le cas suivant révèle comment une urgence médicale peut mener un producteur à vendre ses terres.

Javier et María Gómez, âgés respectivement de 70 et de 66 ans, sont un couple qui réside à Tlayacapan. Dans leur maison habitent leur fils, de 36 ans, qui travaille comme vigile dans l'Hôtel Hacienda Cocoyoc dans la municipalité de Yautepec, leur belle-fille, de 33 ans, qui est femme au foyer, et leurs petits-enfants de 3, 11 et 16 ans. Javier et María Gómez travaillent actuellement comme bouchers, ayant un petit stand informel qu'ils placent sur le trottoir, juste en dehors de leur maison. Pour s'approvisionner en viande, monsieur Gómez se déplace tous les jours en transport public à un abattoir, dans la localité de Cocoyoc. Auparavant, monsieur Gómez était agriculteur, produisant du maïs, de la tomate et de la tomatille, et sa femme vendait de la viande dans un étal dans le marché de Tlayacapan, qu'elle a hérité de son père. Cependant, madame Gómez a été atteinte par un cancer il y a environ 20 ans. N'étant pas affiliés à la sécurité sociale, monsieur et madame Gómez ont dû vendre tout leur patrimoine productif pour payer les opérations et les traitements. Ainsi, le couple a vendu la parcelle d'un hectare et demi situé dans l'ejido de Tlayacapan ainsi que l'étal du marché. Après les opérations et les traitements, le couple n'avait plus de fonds pour reconstituer un patrimoine productif. Monsieur et Madame Gómez ont donc décidé d'installer le stand informel pour vendre de la viande, avec lequel ils gagnent un peu d'argent pour subsister.

8.4.2 La mise en location de terres

A la différence de beaucoup de cas de vente de terres, les parcelles qui sont mises en location ne sont pas destinées à être bâties, étant louées par des producteurs qui n'ont pas de terres ou qui veulent accroître leur superficie de production. Toutefois, les motivations qui mènent les personnes à mettre en location leurs terres sont pour

¹⁵⁷ Notons qu'en 2010, plus d'un tiers de la population des municipalités d'étude n'avait pas accès à la sécurité sociale ou aux assurances maladies privées – plus concrètement, 34,5% de la population à Jiutepec, 33,8% à Yautepec, et 42,1% à Tlayacapan (INEGI, 2010a). Ce manque d'accès s'ajoute à la mauvaise qualité et à la surcharge de travail dans les cliniques et hôpitaux publics, comme nous l'exposons dans le chapitre suivant, ce qui fait que dans de nombreuses situations les personnes n'ont pas d'autre option que celle de payer des services médicaux privés.

l'essentiel les mêmes que celles qui les mènent à les vendre. Les principales motivations sont, rappelons-le, l'endettement, les besoins de financements pour l'agriculture, la nécessité de ressources monétaires à la suite d'une urgence, la reconversion des activités économiques, la vieillesse, et le fait que les héritiers ne s'intéressent pas à l'agriculture.

Cependant, plusieurs éléments expliquent la différence entre les décisions de vendre ou de mettre en location des parcelles, et montrent pourquoi la mise en location est souvent préférée. Un de ces éléments est, comme nous l'avons déjà noté, la proximité aux voies de communication principales – les parcelles qui sont plus chères et qui sont plus facilement vendues, étant plus prisées par les entreprises immobilières et les investisseurs, sont celles qui sont proches aux routes et autoroutes. Un deuxième élément est évidemment l'intention de récupérer les terres pour les cultiver à nouveau. Un troisième concerne le montant des ressources monétaires nécessitées par les unités domestiques – la mise en location de terres peut couvrir des montants relativement faibles, mais la vente de terres peut être indispensable pour couvrir des montants plus importants (par exemple, pour payer des frais médicaux élevés liés à une maladie grave, comme dans le cas que nous avons exposé dans la page précédente). Un autre élément qui différencie les décisions de vendre ou de mettre en location des parcelles est le capital possédé par les unités domestiques – ainsi, par exemple, comme nous le verrons plus loin, lorsqu'une famille a déjà un capital économique relativement important, la reconversion d'activités peut se faire sans vendre son patrimoine foncier, qui sera plutôt mis en location. Un dernier élément, qui est lié au deux derniers, qui explique les décisions de mettre en location des parcelles et non de les vendre, est la préférence de recevoir un revenu fixe et périodique, contrairement à l'obtention d'une grande somme de façon immédiate, qui peut être rapidement gaspillée.

Ce dernier élément reflète une logique d'auto-restriction. Rappelons, comme nous l'avons exposé dans le chapitre précédent, que la logique d'auto-restriction se réfère à l'idée qu'en gagnant de l'argent les individus risquent de le dilapider dans des frivolités, à la différence d'autres stratégies préférées, particulièrement des stratégies non monétaires comme la production et le stockage de maïs pour l'autoconsommation (cf. Colin, 2003). Bien que la mise en location et la vente de terres soient toutes les deux des stratégies monétaires, la logique d'auto-restriction est aussi pertinente dans ces cas puisque les acteurs expriment souvent l'idée que ceux qui vendent risquent de tout gaspiller après avoir perdu leurs terres, tandis que ceux qui louent reçoivent un revenu sûr, périodique, sans perdre leurs parcelles.

Ainsi, un producteur âgé de Oacalco, qui avait quatre fils qui travaillaient tous dans des activités non agricoles – un était professeur à Mexico, l'autre architecte à Cuernavaca, et les deux autres travaillaient à Oacalco, l'un comme chauffeur de taxi et l'autre tenait une papeterie –, disait que : « Les terres sont pour répartir aux enfants. Eux ils sauront quoi faire avec les terres. Certains voudront vendre, ou pas. Je ne crois pas qu'ils vont cultiver les terres, mais j'imagine que certains vont louer pour que d'autres produisent. C'est mieux louer. Beaucoup de personnes vendent mais l'argent s'envole ! » (Producteur de canne à sucre de 86 ans, habitant de Oacalco). Ce témoignage renforce l'importance de la vieillesse des producteurs et du manque d'intérêt des héritiers de maintenir une activité agricole comme des facteurs essentiels qui expliquent la mise en location de terres.

D'autre part, un habitant de Tlayacapan, qui travaillait comme administrateur d'un complexe résidentiel à Cuernavaca et, dans son temps libre, comme potier à Tlayacapan, disait que :

Nous avons une parcelle d'un hectare dans l'*ejido*, mais en ce moment nous la louons à une personne qui a une pépinière, qui produit des anthuriums, ces plantes qui sont dans des pots. Nous ne la cultivons plus parce que mon père est déjà très âgé, on doit s'occuper de lui. Ce sont les terres de mon père. Et moi je travaille à Cuernavaca tous les jours. Ça serait trop compliqué de continuer à travailler la terre (Administrateur d'un complexe résidentiel et potier de 51 ans, habitant de Tlayacapan).

Même si aucun membre de l'unité domestique de cet habitant de Tlayacapan avait l'intention de réaliser des activités agricoles, son père a préféré de mettre en location la parcelle au lieu de la vendre pour recevoir un revenu fixe et périodique, complétant ainsi sa pension (il était pensionné puisqu'il avait produit de la canne à sucre pendant presque 40 ans).

La vieillesse et le fait que les héritiers ne s'intéressent pas à l'agriculture incitent aussi à la mise en location de terres lorsque celles-ci sont éloignées des voies de communication. Ainsi, une habitante de Oacalco expliquait que :

En ce moment nous ne savons pas qui va hériter des terres. Ma mère est encore en vie. Lorsqu'elle a désigné un héritier elle était lucide, mais maintenant non. On lui a demandé mais elle ne sait plus rien. [...] Si je deviens héritière je ne pense pas vendre les terres. Mais je dois aussi partager avec mes frères. C'est ce que nous disait ma mère : il faut donner des terres à tous les enfants. Après chacun fera ce qu'il voudra. Mais je ne crois pas qu'on va vendre ces terres,

même si on ne les cultive pas. Je pense qu'on va les mettre en location ou continuer à payer des ouvriers agricoles pour qu'ils fassent tout. Parce que ces terres sont dans le champ Las Victorias et c'est encore très éloigné. Les gens qui vendent c'est parce que leurs parcelles sont plus centrales. Elles sont généralement au bord des routes. Ce sont ces terrains qui se vendent. Ils sont plus prisés par les acheteurs (Productrice de canne à sucre et infirmière retraitée de 57 ans, habitante de Oacalco).

De la même façon, l'ancien président du commissariat *ejidal* de Oacalco, durant la période 2008-2011, notait que:

Il y a beaucoup de personnes qui louent leurs terres. Parce qu'il y a maintenant beaucoup de femmes âgées, qui vivent de leur pension, de la pension de leurs maris qui étaient producteurs de canne à sucre. Alors beaucoup louent leurs parcelles. [...] Ou parfois elles vendent, mais ce n'est pas si facile. Les terrains doivent être bien situés. [...] Alors les gens préfèrent les mettre en location (Producteur de canne à sucre et éleveur de bétail bovin de 54 ans, habitant de Oacalco).

Quant à l'endettement et aux besoins de financements pour l'agriculture comme facteurs qui incitent à la mise en location de parcelles, un producteur de Tlayacapan disait que :

J'ai aussi une parcelle qui est dans l'*ejido*, qui est irriguée, mais puisque je n'ai pas eu de la chance dans la récolte précédente, j'ai dû la louer. On me la rend ce mardi. Le problème c'est que les prix du concombre étaient très bas et j'ai perdu de l'argent. Je n'avais pas d'autre option, je devais de l'argent. [...] C'est un hectare. On m'a payé pour cette parcelle sept mille pesos par saison. Avec ça je vais recommencer avec du maïs. En mars je recommence et j'envisage semer tout d'abord du maïs. Celui qui m'a loué la parcelle a aussi cultivé tout d'abord du maïs en été et puis des haricots verts en hiver. Il va récolter ces jours qui viennent (Horticulteur, producteur de maïs, musicien, potier et commerçant de poteries de 62 ans, habitant de Tlayacapan).

Notons que ce producteur n'avait pas l'intention de vendre sa parcelle parce que sa dette n'était pas très importante, parce qu'il obtenait des revenus d'autres sources (étant musicien, potier, commerçant de poteries et ayant aussi une autre parcelle), mais aussi, bien sûr, parce qu'il avait l'intention de récupérer la parcelle pour la cultiver à nouveau.

Exposons aussi le cas d'une famille qui a mis en location ses terres pour financer la reconversion des activités économiques, évitant de les vendre parce qu'ils avaient déjà un capital économique assez important :

Santiago et Carmen Corral, âgés de 58 et 55 ans, sont des commerçants de produits artisanaux – notamment de poteries – dans la localité de Tlayacapan, gérant aussi un petit hôtel pour les touristes, qu'ils ont construit sur le terrain de leur maison. Leur fils cadet, de 27 ans, est célibataire et habite encore avec eux, tandis que leurs quatre autres enfants se sont mariés et habitent dans leurs propres maisons – dont une fille résidant à Cuautla et un fils aux Etats-Unis. Le fils cadet et une autre fille travaillent avec eux dans le magasin de poteries et dans l'hôtel. La famille Corral n'a pas toujours travaillé dans le commerce de produits artisanaux ou dans l'hébergement. Auparavant monsieur Corral était agriculteur – il produisait de la tomate, de la tomatille, du concombre et de la courgette –, ayant une parcelle de trois hectares dans l'ejido de Tlayacapan. Cependant, il y a 23 ans, en raison de l'arrivée de plus en plus de touristes à Tlayacapan, monsieur et madame Corral ont décidé d'ouvrir un magasin de produits artisanaux. Ensuite, en 2009, ils ont ouvert le petit hôtel. Leur reconversion économique a été graduelle, puisqu'ils ont combiné pendant plusieurs années les deux activités – madame Corral menait le magasin et monsieur Corral continuait à cultiver sa parcelle. Cependant, monsieur Corral a eu des pertes économiques plusieurs années de suite avec la culture de légumes, ce qui l'a incité à abandonner l'agriculture et à se consacrer complètement au magasin. Il a donc décidé de mettre en location ses terres et de vendre ses instruments de travail agricole – notamment une camionnette et un tracteur –, ce qui lui a permis d'agrandir le magasin et de diversifier les produits artisanaux vendus. Selon les mots de monsieur Corral : « Notre transition n'a pas été : on abandonne l'agriculture et on commence avec ça [le magasin]. Plutôt, après deux ou trois mauvaises années dans l'agriculture, on a décidé d'abandonner. Mais on avait déjà le magasin. On n'a pas recommencé à zéro, on avait déjà quelque chose. [...] Alors heureusement nous n'avons pas dû vendre les terres. Parce que, malheureusement, beaucoup de gens qui veulent commencer un négoce vendent leurs terres. Mais nous, nous continuons à les louer, et avec ça on reçoit un petit revenu sûr. »

Le cas de la famille Corral nous rappelle un élément essentiel des stratégies de reproduction dans l'œuvre de Bourdieu, en particulier le fait que les changements dans le patrimoine et dans les mécanismes de reproduction tendent à conduire à une restructuration des stratégies de reproduction, menant aux détenteurs de capital à

reconvertir les espèces de capital qu'ils détiennent dans d'autres espèces plus rentables, bien que ces reconversions seraient plus réussies dans les cas des agents ou groupes qui sont mieux pourvus des espèces de capital qui permettent de recourir aux nouveaux mécanismes de reproduction (Bourdieu, 1989 : 393-394). Ainsi, le cas de la famille Corral montre comment le changement dans les mécanismes de reproduction lié à l'arrivée de touristes et de nouveaux résidents gentrificateurs ainsi qu'aux difficultés dans l'agriculture tend à encourager une restructuration des stratégies de reproduction, notamment l'abandon de l'agriculture et l'adoption d'activités non agricoles. Toutefois, le cas de la famille Corral montre aussi que la restructuration des stratégies de reproduction est plus facilement réussie lorsque les agents ou les groupes ont plus de capital pour recourir aux nouveaux mécanismes de reproduction. En effet, ayant leurs propres instruments de production agricole (notamment une camionnette et un tracteur) et un patrimoine foncier relativement important (une parcelle irriguée de trois hectares), la famille Corral a réussi assez facilement à reconvertir sa stratégie de reproduction, sans même vendre son patrimoine foncier. Nous analysons plus profondément, dans le chapitre suivant, la reconversion des stratégies de reproduction agricoles en faveur des stratégies non agricoles.

8.5 Synthèse du chapitre

Avant de passer aux stratégies non agricoles, résumons dans les points suivants les principaux développements de ce chapitre :

1) Nous avons noté dans la première sous-partie la réduction de la participation de la main-d'œuvre familiale aux activités agricoles – notamment des enfants des producteurs – et l'accroissement du poids des ouvriers agricoles salariés, provenant souvent de localités appauvries d'autres états du pays. Cette réduction est surtout due à la disponibilité d'emplois non agricoles, à l'accroissement de la scolarisation, et aux changements dans la structure familiale. Ainsi, d'un côté, le fait d'avoir moins d'enfants diminue la taille de la main-d'œuvre familiale disponible, et la diminution de la taille des familles encourage les efforts de scolarisation des enfants en réduisant les coûts qu'entraîne une famille nombreuse. D'autre part, l'accroissement de la scolarisation et l'obtention d'emplois non agricoles – liés en grande partie aux processus de gentrification et d'urbanisation – expliquent le manque d'intérêt des jeunes de maintenir

une activité agricole. Néanmoins, pour les foyers moins aisés réalisant des activités agricoles, la participation de la main-d'œuvre familiale aux activités agricoles reste indispensable, n'ayant des ressources suffisantes pour embaucher des ouvriers agricoles et ayant des difficultés pour miser complètement sur les stratégies non agricoles – en particulier la scolarisation, la reconversion des activités économiques, et l'adoption d'emplois non agricoles plus rémunérateurs et à temps complet.

2) Nous avons aussi observé la féminisation de la main-d'œuvre familiale agricole, notamment en raison de l'implication plus importante des épouses des producteurs dans les activités agricoles. Un premier facteur qui explique cette féminisation se réfère aux changements socioculturels vis-à-vis la participation des femmes aux activités agricoles. Un autre facteur, mais qui n'est pas très significatif dans nos régions d'étude, est l'émigration des membres masculins des unités domestiques. Deux autres facteurs plus pertinents sont le vieillissement des producteurs masculins et leur adoption de seconds emplois, ce qui se conjugue au fait que leurs enfants ne s'intéressent souvent pas à l'agriculture. Ainsi, ces producteurs masculins dépendent davantage de l'aide de leurs épouses dans l'agriculture, et les unités de production agricole deviennent de moins en moins des unités familiales et de plus en plus des unités formées par des couples de producteurs. D'autre part, la diminution de la taille des familles – liée non seulement à la réduction des taux de fécondité mais aussi à l'accroissement des stratégies de résidence néolocale des jeunes, rendu possible dans un contexte de disponibilité d'emplois non agricoles et d'accroissement de la scolarisation – réduit la charge de travail domestique des femmes, leur donnant plus de temps libre pour participer aux activités agricoles.

3) Quant aux types de cultures produites, nous avons expliqué l'incitation à la production de plantes ornementales – liée à la pression de l'urbanisation –, de légumes et d'autres produits horticoles – liée à la proximité des grands marchés que représentent les villes du centre du Mexique –, et de canne à sucre – liée à la proximité de la raffinerie de sucre de Casasano –, ainsi que l'existence de deux stratégies distinctes concernant les types de cultures produites, une favorisant la spécialisation et l'autre la diversification. A l'exception des producteurs de plantes ornementales d'Atlacomulco, qui suivent une stratégie de diversification pour échapper à la concurrence, nous n'avons pas pu observer une primauté d'une de ces deux stratégies dans les localités de Oacalco et de Tlayacapan, où la spécialisation – concernant notamment la canne à sucre et le glaïeul – s'explique par le but de produire la ou les cultures jugées plus sûres en

termes de prix et de résistance aux aléas du climat ou aux invasions parasitaires, tandis que la stratégie de diversification – concernant surtout la production de légumes – vise à éviter les risques associés à la production d’une seule culture et à augmenter les probabilités de bénéficier d’une montée des prix d’une ou plusieurs cultures. Néanmoins, nous avons observé une chute dans les prix de la canne à sucre en 2013, ce qui pourrait donner de l’élan à la stratégie de diversification. D’autre part, nous avons noté l’importance de la production de maïs pour autoconsommation sur des parcelles non irriguées à Tlayacapan, ce qui s’explique en partie par le fait que certains agriculteurs pauvres n’ont pas de capital (argent, terres, irrigation) pour produire d’autres cultures plus rentables. Toutefois, nous avons indiqué que des producteurs plus aisés de Tlayacapan produisent aussi du maïs pour autoconsommation, ce qui reflète l’importance des préférences organoleptiques (surtout l’idée de garantir l’accès à des *tortillas* de qualité) pour expliquer la production de maïs.

4) Nous avons remarqué l’utilisation très réduite, bien qu’en expansion modérée, de nouvelles technologies agricoles. L’adoption de nouvelles technologies comme le paillis en plastique, l’irrigation goutte à goutte et les serres montre une tendance à s’accroître et devient fondamentale pour diversifier la production, pour produire des cultures plus rentables et pour augmenter la qualité et les rendements, ce qui facilite la commercialisation. Toutefois, l’adoption de ces nouvelles technologies n’est pas à la portée de beaucoup de producteurs dans les régions d’étude. D’autre part, les agriculteurs qui sont locataires des parcelles qu’ils exploitent – une situation qui devient plus commune dans le contexte de gentrification et d’urbanisation – peuvent être dissuadés de faire des investissements en capitaux fixes (notamment dans le cas des serres) parce qu’ils ne savent pas quand les propriétaires pourraient vouloir récupérer les terres.

5) Dans la deuxième sous-partie nous avons exposé les stratégies de commercialisation, notant l’importance primordiale des agro-industries (les raffineries) dans le cas de la canne à sucre, et des intermédiaires commerciaux et des commerçants en gros (essentiellement de Cuautla et de Mexico) dans les cas des légumes, des glaïeuls, des fraises et des plantes ornementales – dans ce dernier cas, la vente directe à des consommateurs ou à des jardiniers est aussi essentielle. Par contre, l’approvisionnement direct des supermarchés ne paraît pas être une stratégie viable pour les agriculteurs des régions d’étude parce que les exigences de qualité et de quantité sont incompatibles avec des exploitations agricoles de petite dimension, généralement

peu technicisées. Une nouveauté intéressante est la formation d'entreprises de commercialisation de plantes ornementales par des producteurs, localisées surtout à Cuautla. Cette alternative de commercialisation présente toutefois des chances de profits très différentes par rapport aux différents producteurs. Ainsi, devenir un sociétaire d'une entreprise de commercialisation est très risqué ou même hors de question pour les petits producteurs, parce que les associés doivent pouvoir investir des sommes importantes pour créer ces types d'entreprise et être suffisamment compétitifs pour continuer à payer les frais d'adhésion (rappelons que l'organisation mise en place se traduit par une concurrence interne entre les différents producteurs). Les petits producteurs misent plutôt sur les stratégies de location d'espaces d'exhibition ou de devenir fournisseurs externes des entreprises de commercialisation, mais ces alternatives présentent aussi des limites, notamment parce que le recours aux fournisseurs externes est sporadique, parce que les producteurs qui louent des espaces d'exhibition doivent pouvoir concurrencer les autres producteurs, et parce que les prix de location des espaces d'exhibition ainsi que les coûts de transport à Cuautla pénalisent ceux qui vendent peu de plantes.

6) Dans la troisième sous-partie nous avons remarqué que les stratégies de recherche d'aides et de financements pour l'agriculture sont limitées par la difficulté que rencontrent les producteurs pour accéder à des crédits agricoles des institutions publiques (essentiellement le FIRA, Financiera Rural et le FIRCO), notamment en raison des nombreux prérequis demandés – par exemple, présenter un projet d'investissement avec un business plan, attester de son niveau de revenu et fournir une garantie. Dans ce contexte, les producteurs des régions d'étude ont recours à d'autres aides et financements externes pour l'agriculture, principalement des intrants agricoles subventionnés par les gouvernements municipaux ou de l'état de Morelos, l'allocation PROCAMPO (octroyée par hectare cultivée) du gouvernement national, et des prêts d'institutions privées de microfinance (essentiellement à Atlacomulco), d'usuriers et de commerçants. Cependant, ces aides gouvernementales sont largement insuffisantes pour réaliser des investissements productifs significatifs, la plupart des prêts des acteurs privés sont insuffisants et onéreux, et aucun des deux ne propose un accompagnement avec de l'assistance technique et organisationnelle.

7) Finalement, dans la quatrième sous-partie, nous avons étudié les stratégies foncières des unités domestiques, c'est-à-dire la vente ou la mise en location de terres. Ces stratégies sont incitées par le contexte de gentrification et d'urbanisation, où la demande de terrains pour bâtir fait augmenter les prix de vente des terres, et où l'accès à

des emplois non agricoles, généralement plus rémunérateurs que l'agriculture, expliquent le manque d'intérêt des jeunes de maintenir une activité agricole. Les motivations spécifiques qui expliquent les stratégies de cessions foncières incluent l'endettement ; la chute des prix agricoles ; les besoins de financements pour l'agriculture ; la nécessité de ressources monétaires à la suite d'une urgence (par exemple, une maladie dans la famille) ; la reconversion des activités économiques ; la vieillesse ; et, précisément, le manque d'intérêt des héritiers de maintenir une activité agricole – généralement parce qu'ils ont déjà d'autres professions.

Chapitre 9. Les stratégies de reproduction non agricoles

Nous avons déjà présenté dans le Chapitre 5 plusieurs éléments indispensables pour comprendre l'adoption de stratégies de reproduction non agricoles dans les régions d'étude. Nous avons exposé, tout d'abord, la tertiarisation des économies locales, incitée en grande partie par la demande de biens et de services créée par l'arrivée de touristes et de nouveaux résidents permanents et temporaires – essentiellement des habitants aisés de Mexico qui ont établi une résidence secondaire. Nous avons aussi remarqué que les nouvelles activités non agricoles impulsées par la gentrification permettent aux ménages d'éviter des stratégies moins désirables, en particulier les migrations de travail, et qu'elles sont souvent complémentaires aux activités agricoles, ce qui permet d'augmenter les revenus globaux des familles et de diminuer l'insécurité liée au fait d'exercer une seule activité économique. Le présent chapitre sur les stratégies non agricoles est une continuation de l'analyse que nous avons engagée dans le Chapitre 5, organisée autour de la notion de stratégies de reproduction.

Nous divisons ce chapitre en six sous-parties. Nous étudions tout d'abord la pluriactivité, qui est une des principales stratégies de reproduction des unités domestiques, incitée par le contexte de gentrification et d'urbanisation des régions d'étude. Nous argumentons, parmi d'autres éléments, que les unités domestiques pluriactives qui ont des membres qui travaillent dans l'agriculture ainsi que dans des activités non agricoles sont plus résilientes que les unités domestiques purement agricoles.

Cependant, dans la deuxième sous-partie, nous exposons le fait que les enfants des producteurs agricoles décident souvent de ne pas continuer dans l'agriculture, préférant travailler dans les secteurs secondaire et tertiaire, où les rémunérations sont plus élevées, ce qui soulève la question de la relève agricole. Dans le même sens, nous examinons dans une troisième sous-partie les stratégies scolaires des individus et des familles, qui visent à accéder à des emplois plus rémunérateurs, et qui se traduisent donc par des motivations pour ne pas poursuivre les activités agricoles.

Dans la quatrième sous-partie nous étudions les stratégies migratoires des unités domestiques. Nous remarquons, continuant avec notre argumentation du Chapitre 5, que les migrations sont une stratégie assez limitée dans les régions d'étude en raison des opportunités économiques et scolaires liées à la gentrification et à l'urbanisation ; toutefois, nous constatons que certaines conjonctures ont conduit à des vagues temporaires de migrations – notamment la fermeture de la raffinerie de sucre de Oacalco en 1989.

Nous explorons dans une cinquième sous-partie les stratégies de recherche d'aides et de financements externes non agricoles. Cependant, nous signalons, comme pour la recherche d'aides et de financements externes agricoles (voir le Chapitre 8), que ces stratégies sont bornées par les types d'aides et de financements disponibles, qui ont peu de retombées sur les habitants des régions d'étude. La dernière sous-partie est consacrée à synthétiser les principaux développements de ce chapitre.

9.1 La pluriactivité

Nous avons exposé dans le Chapitre 7 que la pluriactivité – c'est-à-dire la diversification des activités économiques – est décrite dans la littérature sur les stratégies de reproduction comme une des principales stratégies mobilisées par les unités domestiques, tant rurales qu'urbaines, pour augmenter leurs revenus globaux. Le recours à la pluriactivité serait facilité d'un côté par les caractéristiques du groupe domestique, en particulier la structure familiale et les aptitudes et qualifications des membres, et de l'autre par les spécificités du contexte régional, notamment du marché du travail. Ainsi, comme nous l'avons déjà noté à plusieurs reprises, le contexte de gentrification et d'urbanisation dans les régions d'étude est indispensable pour

expliquer la disponibilité d'emplois non agricoles et donc l'importance de la pluriactivité.

Nous pouvons décrire les situations de pluriactivité au niveau des municipalités d'étude grâce aux bases de données des échantillons des recensements de 1990, 2000 et 2010 (INEGI, 1990b, 2000b, 2010d), qui montrent les activités de chaque membre des unités domestiques, ce qui nous permet de cataloguer les ménages selon leur condition de pluriactif ou non pluriactif. La seule limitation est que les situations de pluriactivité individuelle (les individus qui ont deux ou plus d'activités économiques) ne sont pas incluses – seule l'activité principale des personnes est indiquée. Toutefois, nous indiquons postérieurement que le recensement agricole de 2007 présente quelques indices sur la pluriactivité individuelle des agriculteurs au niveau des municipalités. Nous notons aussi dans les pages qui suivent les situations de pluriactivité, tant collective qu'individuelle, des foyers et individus interviewés dans les localités d'étude.

Nous présentons dans le Tableau 11 et dans les figures 15 et 16 le nombre absolu et le pourcentage de cinq catégories de foyers que nous avons conçu à partir des bases de données des échantillons des recensements de 1990, 2000 et 2010 : 1) les foyers agricoles avec un seul membre actif ; 2) les foyers agricoles avec plus d'un membre actif (travaillant tous dans l'agriculture) ; 3) les foyers pluriactifs agricoles/non agricoles, c'est-à-dire les ménages qui ont au moins un membre qui travaille dans l'agriculture et, en même temps, au moins un membre qui travaille dans des activités non agricoles ; 4) les foyers non agricoles avec un seul membre actif ; et 5) les foyers non agricoles avec plus d'un membre actif (travaillant tous dans des activités non agricoles). Signalons que nous avons inclus dans notre analyse statistique uniquement les foyers avec un ou plusieurs membres actifs, excluant les foyers sans personnes occupées.

Ce qu'indiquent le Tableau 11 et les figures 15 et 16 par rapport aux foyers agricoles avec un seul membre actif est très clair : à l'exception du cas de Tlayacapan entre 1990 et 2000, la tendance est une réduction rapide de ces types de ménages tant en termes relatifs qu'en termes absolus. Dans le cas des foyers agricoles avec plus d'un membre actif (travaillant tous dans l'agriculture), nous pouvons observer aussi des baisses en termes relatifs dans les trois municipalités ainsi qu'une réduction en termes absolus à Tlayacapan, bien qu'à Jiutepec et Yautepec on enregistre une croissance très modérée dans les nombres absolus entre 1990 et 2010, ce qui pourrait être lié à

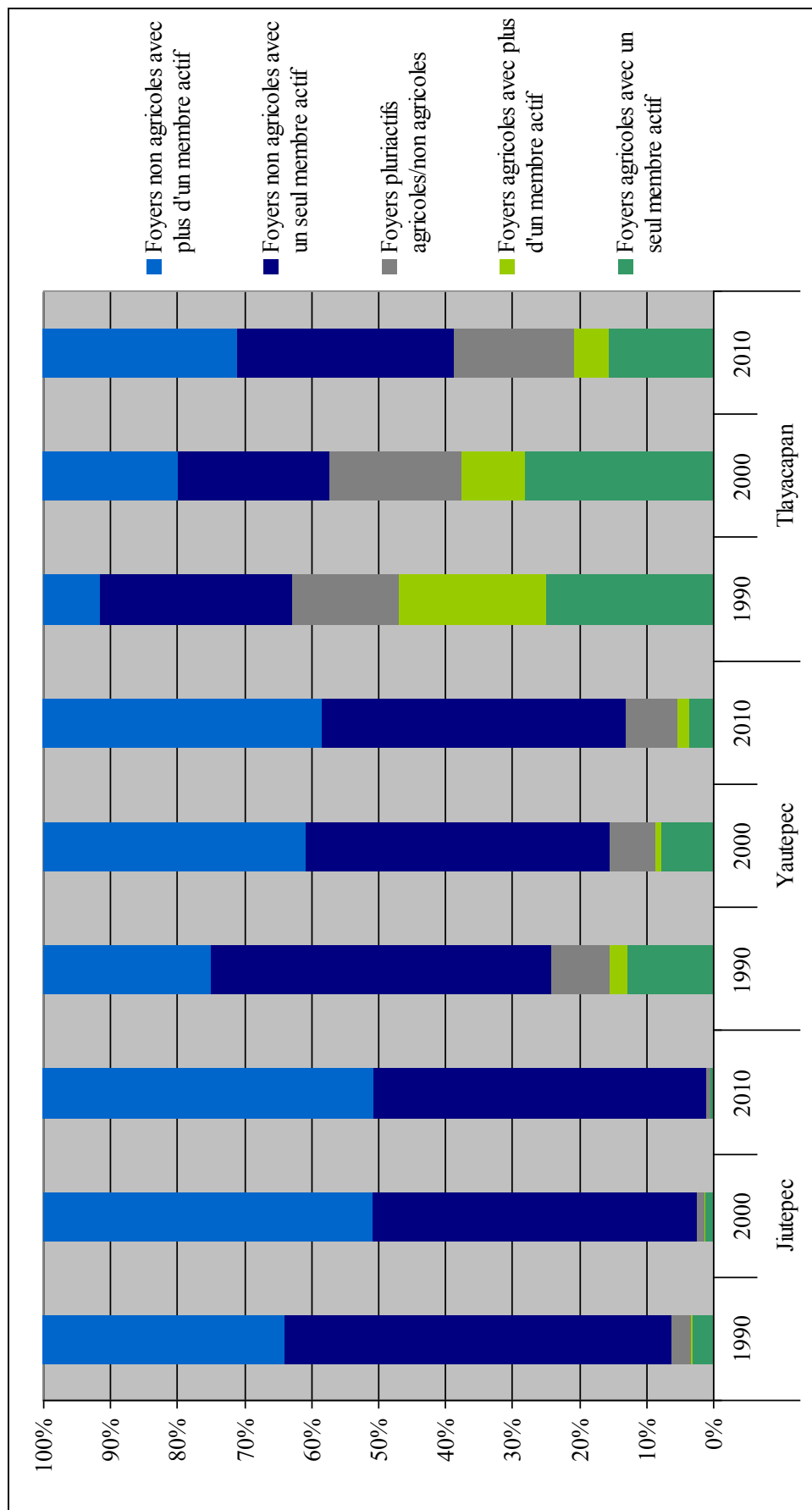
l'implication plus importante des femmes des producteurs dans les activités agricoles, que nous avons étudié dans le Chapitre 8.

Tableau 11. Types de foyers (nombres et pourcentages), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.

Type de foyers	Année	Jiutepec	Yautepec	Tlayacapan
1) Foyers agricoles avec un seul membre actif	1990	600 (3,1%)	1 350 (12,8%)	390 (25,0%)
	2000	395 (1,0%)	1 309 (7,7%)	733 (28,2%)
	2010	193 (0,4%)	742 (3,6%)	555 (15,6%)
2) Foyers agricoles avec plus d'un membre actif	1990	50 (0,3%)	290 (2,7%)	340 (21,8%)
	2000	68 (0,2%)	181 (1,1%)	247 (9,5%)
	2010	68 (0,1%)	356 (1,7%)	189 (5,3%)
3) Foyers pluriactifs agricoles/ non agricoles	1990	560 (2,9%)	910 (8,6%)	250 (16,0%)
	2000	446 (1,2%)	1 151 (6,7%)	507 (19,5%)
	2010	300 (0,6%)	1 628 (7,8%)	633 (17,8%)
4) Foyers non agricoles avec un seul membre actif	1990	11 280 (57,8%)	5 370 (50,9%)	450 (28,8%)
	2000	18 227 (48,4%)	7 736 (45,3%)	590 (22,7%)
	2010	23 975 (49,6%)	9 404 (45,3%)	1 156 (32,4%)
5) Foyers non agricoles avec plus d'un membre actif	1990	7 020 (36,0%)	2 630 (24,9%)	130 (8,3%)
	2000	18 503 (49,2%)	6 697 (39,2%)	522 (20,1%)
	2010	23 832 (49,3%)	8 647 (41,6%)	1 031 (28,9%)

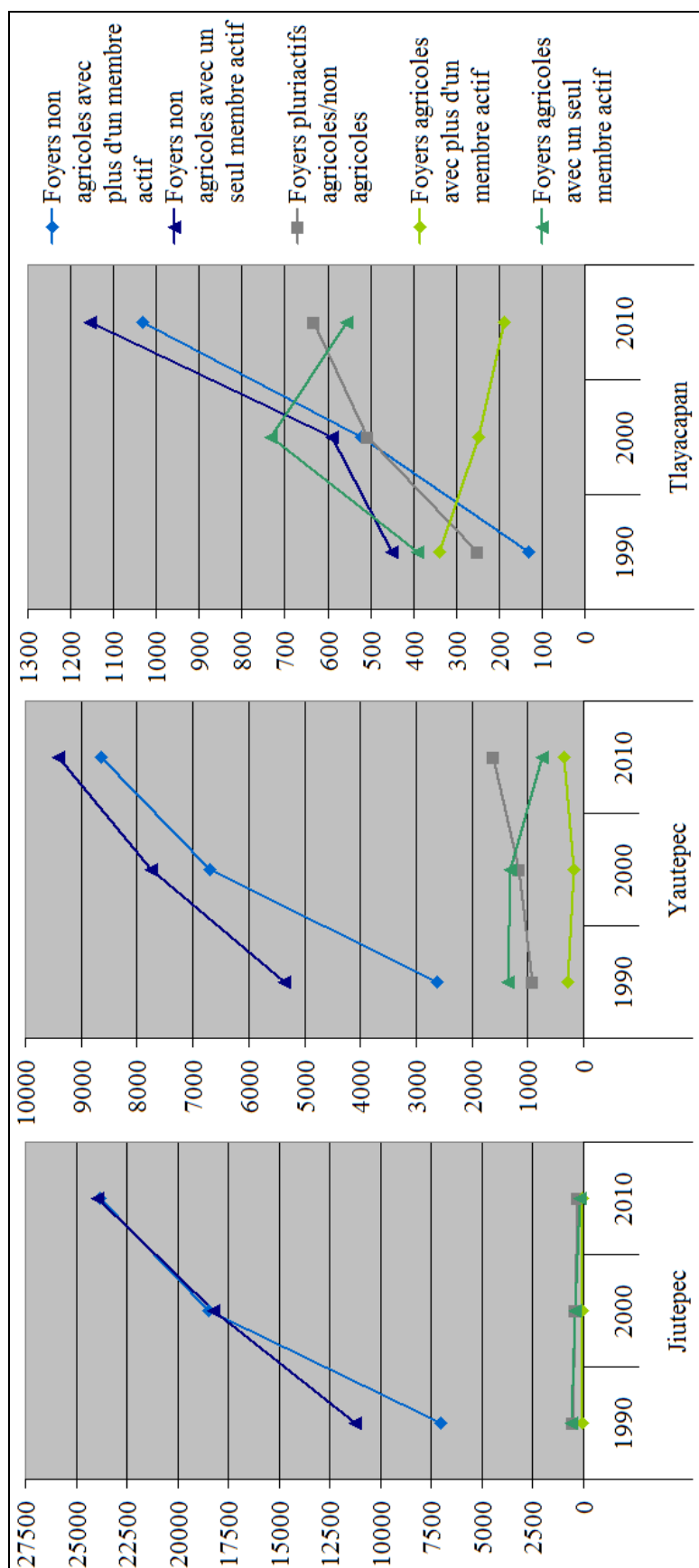
Sources : INEGI (1990b, 2000b, 2010d).

Figure 15. Types de foyers (pourcentages) dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.



Sources : INEGI (1990b, 2000b, 2010d).

Figure 16. Types de foyers (nombres) dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.



Sources : INEGI (1990b, 2000b, 2010d).

En ce qui concerne les foyers pluriactifs agricoles/non agricoles (les ménages qui ont au moins un membre qui travaille dans l'agriculture et, en même temps, au moins un membre qui travaille dans des activités non agricoles), nous pouvons constater une réduction en termes absolus et relatifs dans le cas de Jiutepec, bien qu'à Yautepec et Tlayacapan on enregistre un accroissement en termes absolus et une stagnation en termes relatifs. En définitive, les foyers qui s'occupent à la fois dans des activités agricoles et non agricoles semblent être plus résilients que les foyers qui s'occupent seulement dans l'agriculture. Ainsi, dans les trois municipalités vues comme un ensemble, la part des foyers agricoles avec un ou plus membres actifs (catégories 1 et 2) dans le total de ménages est passée de 9,6% en 1990 (3 020 foyers) à 2,9% en 2010 (2 103 foyers), tandis que la part des foyers pluriactifs agricoles/non agricoles est passée de 5,4% à 3,5%, bien qu'en termes absolus ces foyers se sont accrus de 1 720 à 2 561.

De leur côté, les foyers non agricoles (catégories 4 et 5) sont ceux qui ont augmenté le plus. La tendance est que le nombre et le pourcentage de foyers non agricoles avec plus d'un membre actif se rapprochent du nombre et du pourcentage de foyers non agricoles avec un seul membre actif, qui continuent à représenter la catégorie la plus importante dans les trois municipalités d'étude. Ainsi, la stratégie de pluriactivité est aussi fondamentale pour les foyers non agricoles et devient, d'ailleurs, plus significative.

Cette importance de la pluriactivité se reflète aussi dans les caractéristiques des foyers interviewés dans les localités d'étude, dont nous incluons aussi la pluriactivité individuelle (les individus qui ont deux ou plus d'activités économiques). Rappelons que nous avons interviewé 23 foyers agricoles – 11 ayant plus d'un membre actif –, 18 foyers pluriactifs agricoles/non agricoles (incorporant les situations de pluriactivité individuelle) – 12 ayant plus d'un membre actif –, et 24 foyers non agricoles – 14 ayant plus d'un membre actif. Nous avons observé des situations de pluriactivité individuelle dans 10 foyers pluriactifs agricoles/non agricoles, dont quatre étaient également pluriactifs en termes collectifs, et dans huit foyers non agricoles, dont six étaient également pluriactifs en termes collectifs. Notons que la pluriactivité individuelle des agriculteurs était particulièrement significative dans la localité de Tlayacapan, où nous avons interviewé cinq producteurs qui travaillaient aussi dans des activités non agricoles – surtout dans la production et commercialisation de produits artisanaux, destinés aux touristes et aux résidents temporaires. L'importance de la pluriactivité individuelle des producteurs agricoles, notamment à Tlayacapan, est aussi reflétée par des données du

recensement agricole de 2007 (INEGI, 2007a), qui indiquent que les revenus des agriculteurs dépendaient aussi d'autres activités dans 34% des unités de production à Jiutepec, dans 35,3% des unités de production à Yautepec et dans 41,5% à Tlayacapan.

Le plus grand poids de la pluriactivité individuelle des agriculteurs de Tlayacapan s'explique sans doute par le fait que l'agriculture dans cette municipalité est principalement pluviale, à la différence des cas de Jiutepec et de Yautepec, où domine l'agriculture irriguée. Rappelons, comme l'indique Vania Salles (1989 : 140-141), que les besoins discontinus de travail dans l'agriculture, et particulièrement dans l'agriculture pluviale – puisque le cycle agricole est limité à la saison de pluies –, favorisent la diversification des activités économiques, qui servent à compléter les revenus et à éviter l'inactivité.

Dans ce sens, madame Michiko Tanaka,¹⁵⁸ une associée de la coopérative agroalimentaire Frutos de Tlayacapan (voir le Chapitre 5), commentait que :

A Tlayacapan, le fils d'un paysan ne va pas vouloir être paysan. Ou en tout cas il va vouloir combiner l'agriculture avec une autre activité, par exemple avec le travail dans une usine, dans un commerce, ou comme fonctionnaire ou musicien – parce qu'il y a beaucoup de *bandas*¹⁵⁹ ici. Il y a des moments de travail intense dans l'agriculture, mais après les périodes de pluies les gens doivent chercher d'autres emplois. Nous avons de la chance de compter sur une personne qui travaille à temps complet, parce que la plupart des gens cultivent leurs parcelles et ensuite ils ont des emplois à temps partiel ; ils complètent leurs revenus de plusieurs manières (Chercheuse à Mexico et associée dans la coopérative Frutos de Tlayacapan, résidente à temps partiel de Tlayacapan).

D'autre part, un producteur de Tlayacapan racontait que :

Il y a beaucoup d'agriculteurs ici qui sont aussi potiers. Mais moi je suis... bon, la majorité de mes revenus proviennent de l'agriculture, mais j'ai aussi mon petit travail ici. J'ai appris le métier de tailleur et dans mes temps libres, lorsque je n'ai plus de travail dans les champs, je travaille ici dans la maison. J'ai mon atelier ici. [...] Je suis allé à Mexico pour apprendre. Je suis allé apprendre là-bas, mais la vie à Mexico, dans la ville, elle est trop agitée, elle est très épuisante. De plus, j'avais déjà ma vie ici, j'étais déjà marié. Alors j'apportais de l'argent ici, je travaillais ma parcelle durant la période de pluies, puis je retournais là-bas... Non, non, c'était très épuisant. J'ai appris le métier avec mon oncle qui habitait là-bas, mais je n'ai pas duré longtemps et je suis revenu ici. [...] Ça fait maintenant 40 ans que je travaille comme tailleur ici.

¹⁵⁸ Il s'agit dans ce cas du vrai nom de l'individu.

¹⁵⁹ Rappelons que les *bandas* sont des groupes de musique populaire, omniprésents dans les milieux ruraux mexicains, composés de nombreux musiciens qui jouent principalement des instruments à vent.

J'ai acheté ma machine à coudre à Mexico en 1968, la même année que les olympiades (Horticulteur, producteur de maïs et tailleur de 70 ans, habitant de Tlayacapan).

Comme nous l'avons noté dans le chapitre précédent, une conséquence intéressante de l'adoption de seconds emplois de la part des producteurs masculins – essentiellement lorsque leur travail agricole et non agricole coïncident – est qu'elle incite leurs épouses à participer aux activités agricoles, les hommes ne pouvant plus s'occuper à temps complet dans leurs exploitations, tandis que leurs enfants ne s'intéressent souvent pas à l'agriculture. C'est surtout dans la production de plantes ornementales à Atlacomulco que nous avons remarqué ce phénomène, en grande partie parce que, répétons-le, le travail des femmes dans la production de plantes ornementales est plus acceptable en termes socioculturels que leur participation à la production d'autres cultures. Le cas suivant exemplifie cette situation :

Pedro et Renata Esparza, de 52 et 47 ans, sont un couple de producteurs de plantes ornementales à Atlacomulco. De même qu'un grand nombre de producteurs de plantes ornementales de cet ejido, ils sont originaires de la montagne du Guerrero, spécifiquement du village de Santa Cruz. Ils sont venus résider à Atlacomulco il y a environ 20 ans, travaillant dans un premier moment comme ouvriers agricoles. Il y a six ans ils ont réussi à établir leur propre pépinière à ciel ouvert, sur une parcelle louée de mille mètres carrés. Pour compléter les revenus de la famille, monsieur Esparza a décidé de devenir jardinier. Il travaille en indépendant, ce pourquoi il est embauché de façon intermittente. Lorsqu'il est embauché pour un travail il gagne environ mille pesos par semaine, et quand il ne trouve pas de travail il aide son épouse dans la pépinière. Selon les mots de madame Esparza : « Il y a des fois qu'il [son mari] n'a pas de travail, alors il reste sans travailler et il m'aide ici avec les plantes. Mais moi je travaille à 100% dans les plantes. Heureusement en ce moment il a du travail ; il fait un jardin très grand, près du cimetière d'Atlacomulco. Des gens l'embauchent parce qu'il sait poser du gazon. »

Soulignons que l'importance de la pluriactivité (individuelle ou collective) dans les régions d'étude ne peut pas se comprendre sans faire référence aux mutations dans le marché du travail provoquées par la gentrification et l'urbanisation qui ont créé de

nouvelles opportunités de travail saisies par des hommes, des femmes et des jeunes – le cas que nous venons d'exposer, concernant le travail dans le jardinage, en est un exemple. Dans ce sens, réitérons, reprenant la terminologie de Bourdieu (1989 : 393-394), que les changements dans les mécanismes de reproduction (marché du travail, marché scolaire, marché matrimonial, etc.) mènent à des changements dans les stratégies de reproduction des individus et des unités domestiques – du moins pour ceux qui ont le capital nécessaire pour entreprendre ces changements.

Une des plus mutations les plus significatives dans les marchés du travail dans les dernières décennies est l'incorporation croissante des femmes dans la population active, liée en grande partie à la création d'opportunités de travail plus orientées vers les femmes – particulièrement dans les services et le petit commerce –, mais aussi, comme nous l'avons noté dans le chapitre précédent, aux changements socioculturels vis-à-vis le travail des femmes et à la diminution de la taille des familles, ce qui réduit la charge de travail domestique des femmes et leur donne plus de temps libre pour s'occuper dans d'autres activités.¹⁶⁰

Notons que, selon les données des recensements généraux de 1990 et 2010 (INEGI, 1990a, 2010a), la part des femmes dans la population économiquement active, dans les trois municipalités vues comme un ensemble, est passée de 25,2% à 37,9%. Il est important d'observer que le degré d'urbanisation influe directement sur le pourcentage de femmes dans la population active, ce qui s'explique surtout par la plus grande diversité d'activités économiques, notamment dans les services, et donc par l'existence de plus d'opportunités de travail qui sont saisies par les femmes. Ainsi, à Jiutepec, la municipalité la plus urbanisée, la part des femmes dans la population économiquement active a été de 39,4% en 2010, tandis qu'elle a été de 35,6% à Yautepec, et de 31,1% à Tlayacapan (INEGI, 2010a). Les femmes des régions d'étude travaillent, en effet, essentiellement dans le secteur tertiaire. Selon l'échantillon du recensement de 2010 (INEGI, 2010d), 85,9% des femmes occupées dans les trois municipalités vues comme un ensemble travaillaient dans le secteur tertiaire, comparativement à 57,9% pour les hommes, tandis que dans le secteur secondaire travaillaient 12,4% des femmes occupées, comparativement à 35,4% pour les hommes, et dans le secteur primaire travaillaient à peine 1,7% des femmes occupées, à comparer

¹⁶⁰ Rappelons que la diminution de la taille des familles s'explique d'un côté par les stratégies de fécondité, qui limitent le nombre d'enfants, et de l'autre par les stratégies de résidence néolocale des jeunes, qui sont rendues possibles par la disponibilité d'emplois non agricoles et l'accroissement de la scolarisation, liés au contexte de gentrification et d'urbanisation (voir le Chapitre 8).

à 6,7% pour les hommes. En ce qui concerne les foyers interviewés, une ou plusieurs femmes réalisaient des activités économiques dans sept des 23 foyers agricoles, dans 12 des 18 foyers pluriactifs agricoles/non agricoles, et dans 17 des 24 foyers non agricoles, corroborant l'importance des activités non agricoles dans l'accroissement de la participation des femmes aux activités économiques.

La participation croissante des femmes aux marchés du travail révèle les débuts d'une transformation socioculturelle d'une grande importance, qui ne se limite pas à l'augmentation du poids des revenus obtenus par les femmes dans l'économie des unités domestiques. En adoptant des stratégies de pluriactivité, où les femmes contribuent davantage aux revenus de la famille, les rôles traditionnels de genre commencent à changer. Dans ce contexte, les femmes gagnent de l'influence lors de la prise de décisions des unités domestiques, ce qui est particulièrement important pour les stratégies scolaires, comme nous l'illustrons dans la sous-partie 9.3.

Dans ce sens, un agriculteur de Oacalco notait que :

Ma femme est infirmière en pédiatrie à Cuernavaca. C'est grâce à elle que je ne suis pas en faillite, parce que ça fait trois mois que je ne lui donne plus un sous. C'est elle qui dirige la maison en ce moment : la nourriture, les enfants, les dépenses... On a eu de la chance que c'était la fin d'année parce qu'elle a reçu sa prime de Noël. Sinon je ne sais pas comment on aurait subsisté parce que cette année les prix des haricots verts ont été terribles. Qu'on le veuille ou non ça crée des conflits parce qu'elle dit que c'est seulement elle qui maintient la famille. Mais il faut être mûr ; ça ne sert à rien si je lui crie aussi dessus. Mais puisqu'elle a vu qu'il y a des années que j'ai fait des profits, que j'ai acheté des camionnettes et un tracteur, elle ne se fâche pas tellement. Et je n'ai jamais dilapidé l'argent pour me souler, ou pour d'autres choses, alors je lui donne moins de raisons pour se fâcher. Elle sait que je ne peux rien faire si les prix chutent (Horticulteur et producteur de canne à sucre de 45 ans, habitant de Oacalco).

Il est important d'observer que les stratégies de pluriactivité ne s'effectuent pas nécessairement au niveau local, comme le montre le témoignage précédent. Certains habitants des régions d'étude font la navette tous les jours vers d'autres municipalités, notamment Cuernavaca et Cuautla, les deux principales villes du Morelos, où les marchés du travail sont plus développés. Le cas de la famille Rojas illustre aussi cette situation :

Le foyer des Rojas est composé de Jaime et Beatriz Rojas,¹⁶¹ âgés de 66 et 63 ans, de leur fils et de leur belle-fille, âgés tous les deux d'environ 40 ans, et de leurs petits-enfants, de 5, 6, 12 et 19 ans. Jaime Rojas est le responsable de production agricole dans la coopérative agroalimentaire Frutos de Tlayacapan (voir le Chapitre 5), tandis que son fils est ouvrier dans l'usine de pneus de l'entreprise Firestone à Cuernavaca. Monsieur Jaime Rojas et son fils sont aussi éleveurs, ayant un petit troupeau de cinq vaches et un taureau, qu'ils gardent dans un enclos en face de leur maison. Quant à Beatriz Rojas et sa belle-fille, elles sont toutes les deux femmes au foyer. Le fils de Jaime et Beatriz Rojas a suivi une formation technique à Cuautla pour apprendre à conduire des machines industrielles, ce qui lui a permis d'obtenir son emploi dans l'usine de pneus de Firestone. Son horaire de travail est variable, parce que l'usine fonctionne avec deux équipes, une de jour et l'autre de nuit. Ainsi, durant trois mois il travaille trois jours par semaine, et puis les trois mois suivants il travaille quatre nuits par semaine. L'horaire de jour lui laisse assez de temps libre pour s'occuper du troupeau, mais lorsqu'il travaille dans l'équipe de nuit son père prend le relais.

La stratégie de faire la navette vers des municipalités voisines mérite d'être notée ; toutefois, il faut indiquer que la grande majorité de la population active habitant dans les régions d'étude travaille dans la même municipalité où elle réside. Selon les données de l'échantillon du recensement de 2010 (INEGI, 2010d), 61,7% des personnes occupées résidant à Jiutepec travaillaient dans la même municipalité où elles résidaient,¹⁶² tandis que cette proportion était de 77,8% dans le cas de Yautepec et de 78,5% dans le cas de Tlayacapan. Durant notre travail de terrain dans les localités d'étude, nous n'avons interviewé que sept foyers où un membre ou plus travaillaient dans une autre municipalité que dans celle où ils résidaient.¹⁶³ La plupart des stratégies de pluriactivité se déroulent donc dans les municipalités de résidence des individus. En définitive, les caractéristiques des économies locales sont essentielles pour expliquer les stratégies de pluriactivité (de même que les autres stratégies de reproduction).

¹⁶¹ Il s'agit dans ce cas des vrais noms des individus.

¹⁶² Notons que 26,3% travaillaient à Cuernavaca, c'est-à-dire qu'au moins 88% travaillaient dans la zone métropolitaine de Cuernavaca, qui comprend la ville de Jiutepec.

¹⁶³ Nous faisons l'exception des agriculteurs *ejidatarios* de Tlayacapan – rappelons qu'une partie de l'*ejido* de Tlayacapan est située dans la municipalité de Yautepec (voir le Chapitre 2).

Ainsi, dans le cas d'Atlacomulco, le jardinage représente l'activité plus importante dans les stratégies de pluriactivité, ce qui s'explique d'un côté par un processus d'urbanisation particulièrement avancé à Jiutepec et dans la municipalité voisine de Cuernavaca, qui se caractérise par l'existence d'un grand nombre de complexes résidentiels et de maisons secondaires, et de l'autre par le fait que les jardiniers sont souvent aussi producteurs de plantes ornementales, pouvant ainsi combiner leurs deux activités économiques. Notons que des 23 foyers interviewés à Atlacomulco, six comprenaient des membres jardiniers, quatre étant également des foyers producteurs de plantes ornementales.

Nous avons déjà noté dans les pages précédentes le cas de Pedro Esparza, qui était jardinier et produisait des plantes ornementales avec sa femme. De la même façon, une autre productrice de plantes ornementales d'Atlacomulco disait, au sujet des activités économiques qu'elle réalisait avec son mari, que :

Des fois il [son mari] cherche du travail comme jardinier. Lorsque nous n'avons pas beaucoup de ventes ici, il cherche du travail. Par exemple, toute cette période de la fin de décembre, janvier et février, les ventes sont très réduites parce que les gens n'achètent plus. En mars les ventes commencent à se récupérer. Dans cette période qu'on ne vend rien, mon mari cherche du travail comme jardinier et parfois comme maçon. [...] Lui il travaille dans d'autres choses, mais moi je travaille toujours ici (Productrice de plantes ornementales de 37 ans, habitante d'Atlacomulco).

Cette femme remarquait que le jardinage pouvait impliquer un double bénéfice lorsqu'un patron de son mari lui demandait d'acheter des plantes qu'ils produisaient eux-mêmes.

Dans le cas de Tlayacapan, l'arrivée de résidents secondaires et l'attraction touristique, qui prennent de l'élan dès les années 1980, encouragent les activités – déjà anciennes dans cette localité – de la production et vente de poteries et d'autres produits artisanaux. Très souvent, ces activités complètent d'autres activités, agricoles ou non agricoles. D'ailleurs, des 21 foyers interviewés à Tlayacapan, 12 comprenaient des membres qui travaillaient dans la production ou commercialisation de produits artisanaux, dont cinq réalisaient aussi des activités agricoles et cinq réalisaient aussi d'autres activités non agricoles.

Le témoignage suivant d'une femme de Tlayacapan est illustratif :

Mon père ne travaille plus, mais avant il était paysan et il était aussi potier. Alors pour financer ses cultures il utilisait de l'argent de la vente de poteries. On ne gardait pas des graines pour ensemer, on les achetait, alors pour se financer on comptait sur l'argent de la vente de poteries. De même pour les insecticides, pour tout. Il nous disait : « cette cuisson [de poteries] on va l'utiliser pour les insecticides et pour acheter les semences des tomates. » On cultivait toujours des tomates, on ne cultivait jamais des tomates parce que les coûts sont plus élevés ; ils ont besoin de plus d'insecticides. [...] Avant on ne vendait pas beaucoup de poteries ici. On devait aller à un village près d'ici, à Ozumba, dans l'état de Mexico. [...] Maintenant on s'en sort mieux parce qu'il y a plus de consommation de poteries ici, avec tout le tourisme des weekends. Mais avant on devait sortir (Potière et commerçante de poteries de 48 ans, habitante de Tlayacapan).

Malgré l'abandon de l'agriculture, le foyer formé par cette femme était encore pluriactif, puisque son mari était professeur dans un collège à Tlayacapan.

A Oacalco, avant même le déclenchement du processus de gentrification il y a une quinzaine d'années, les stratégies de pluriactivité étaient très présentes lorsque la raffinerie de sucre de cette localité était encore opérationnelle (avant 1989), puisque l'économie locale était plus vigoureuse. A cet égard, une femme notait que :

Ma mère reçoit une pension, mais il s'agit d'un montant très réduit. Elle n'a de l'argent que pour ses propres dépenses. Mais avant elle vendait du poulet. Il y a beaucoup d'années elle vendait du poulet ; elle avait son étal. C'était quand la raffinerie de sucre travaillait encore. Il y avait en ce moment-là plus de vie, plus de commerces dans le village. Ma mère aimait le commerce, elle aimait vendre des choses, elle vendait des plats cuisinés, elle vendait des *tamales*¹⁶⁴... [...] Mon père, quand il était encore en vie, travaillait dans la raffinerie de sucre. Il était ouvrier. Il a aussi travaillé comme conseiller municipal à Yautepec. Et en plus il avait sa parcelle où il produisait de la canne à sucre, mais généralement il payait d'autres personnes pour s'occuper des cultures, comme nous le faisons aujourd'hui (Productrice de canne à sucre et infirmière retraitée de 57 ans, habitante de Oacalco).

La fermeture de la raffinerie de sucre de Oacalco en 1989 a induit une importante crise économique locale, limitant les activités et promouvant l'émigration, comme nous l'abordons dans la sous-partie 9.4. Toutefois, le développement du processus de gentrification à la fin des années 1990 a créé de nouvelles opportunités économiques, favorisant les stratégies de pluriactivité. A la différence d'Atacomulco et de Tlayacapan, nous n'avons pas pu observer une activité spécifique qui soit

¹⁶⁴ Des galettes en papillote, salées ou sucrées, préparées avec de la pâte de farine de maïs.

particulièrement significative dans les stratégies de pluriactivité (telle que le jardinage à Atlacomulco ou la production et vente de produits artisanaux à Tlayacapan). Des 21 foyers interviewés à Oacalco, 10 réalisaient des activités liées à la gentrification, surtout dans le travail domestique, le jardinage et la restauration, dont trois réalisaient aussi des activités agricoles et quatre réalisaient aussi d'autres activités non agricoles.

9.2 L'emploi non agricole et la question de la relève dans l'agriculture

Nous avons déjà argumenté à plusieurs reprises que les enfants des agriculteurs des régions d'étude tendent à éviter le travail dans le secteur primaire. Beaucoup de producteurs se trouvent ainsi face à la question du manque de relève dans l'agriculture. Ce manque de relève explique en grande partie le vieillissement des agriculteurs et le recours plus fréquent aux épouses pour assister dans les activités agricoles, comme nous l'avons observé dans le chapitre précédent.

Ainsi, selon les données de l'échantillon du recensement de 2010 (INEGI, 2010d), l'âge moyen des producteurs agricoles (qui dirigent une exploitation agricole), y compris les hommes et les femmes, dans les trois municipalités vues comme un ensemble, était de 49 ans, tandis que l'âge moyen des personnes qui travaillaient dans le secteur secondaire était de 37 ans, et il était de 39 ans dans le secteur tertiaire. Cette distance entre l'âge moyen des producteurs agricoles et celui des personnes travaillant dans des activités non agricoles a tendance à s'accroître : selon les données de l'échantillon du recensement de 1990 (INEGI, 1990b), l'âge moyen des producteurs agricoles était de 40 ans, tandis que celui des personnes qui travaillaient dans le secteur secondaire était de 34 ans, et il était de 36 ans dans le secteur tertiaire.

Les motivations principales pour ne pas travailler dans l'agriculture sont l'intermittence des revenus agricoles – les producteurs doivent attendre jusqu'aux récoltes pour recevoir des revenus, à l'exception de certains cas comme les producteurs de plantes ornementales qui commercialisent leurs produits de façon plus continue –, le manque de sûreté quant aux prix agricoles, et, surtout, le faible montant des revenus que reçoivent généralement les agriculteurs par rapport aux personnes travaillant dans des activités non agricoles.

Les données des échantillons des recensements nous donnent une idée des différences entre les revenus agricoles et les revenus non agricoles. Entre 1990 et 2010,

le revenu moyen mensualisé en pesos de 2010,¹⁶⁵ dans les trois municipalités vues comme un ensemble, est passé de 3 670 pesos à 3 213 pesos dans le secteur primaire – de 3 416 à 3 757 pesos dans le cas des producteurs agricoles (qui dirigent une exploitation) –, de 6 144 à 5 772 pesos dans le secteur secondaire, et de 5 729 à 6 388 pesos dans le secteur tertiaire (INEGI, 1990b, 2010d). Ces données nous indiquent que la distance entre les revenus agricoles et non agricoles a tendance à s'accroître dans les municipalités d'étude, particulièrement par rapport aux revenus dans le secteur tertiaire. En d'autres termes, le revenu moyen mensuel agricole en 1990 équivalait à 64,1% du revenu moyen mensuel dans le secteur tertiaire, diminuant à 50,3% en 2010. Pour le cas des producteurs agricoles (qui dirigent une exploitation), ces proportions furent de 59,6% en 1990 et de 58,8% en 2010.

Illustrons, dans les paragraphes suivants, la préférence des enfants des agriculteurs d'adopter des emplois non agricoles, ainsi que le manque de relève agricole, à partir de cas et témoignages issus de notre travail de terrain dans les trois localités d'étude. Nous signalons les témoignages évoqués dans d'autres chapitres.

Un commerçant de poteries à Tlayacapan de 26 ans, qui habitait chez ses parents avec son épouse et sa fille de deux ans, relatait que : « Mon père est agriculteur. Il a sa parcelle à côté de Santa Catarina.¹⁶⁶ Maintenant il cultive des courgettes et des concombres avec de l'irrigation, et durant la période de pluies il cultive des tomates et des tomatilles. [...] Nous, nous aidons ma mère dans le magasin [de poteries]. On achète les poteries à des producteurs, on les décore nous-mêmes, et on s'occupe de les vendre. » Ce commerçant n'aidait pas son père dans la production agricole. Lorsque nous lui avons demandé s'il avait l'intention de prendre le relais de l'exploitation agricole de son père, il a dit franchement que : « Non. Parce que parfois il [son père] obtient des revenus, mais la plupart du temps non. Ce n'est pas un travail fixe. En ce moment il va récolter et il va gagner de l'argent, mais après il ne va rien gagner jusqu'à la saison de pluies. Et si les choses [les produits agricoles] sont trop bon marché, il ne gagne rien. Beaucoup de paysans arrêtent de travailler pour cette raison » (Commerçant de poteries de 26 ans, habitant de Tlayacapan). Ce commerçant avait deux frères, de 19 et 16 ans, qui aidaient aussi dans le magasin familial, ayant tous les deux quitté le lycée.

¹⁶⁵ La conversion des revenus moyens de 1990 en pesos de 2010 a été réalisée à partir des indices des prix à la consommation (INPC), calculés par l'INEGI (2014a).

¹⁶⁶ Santa Catarina est un *ejido* contigu aux *ejidos* de Tlayacapan et de Oacalco.

Aucun d'eux n'aidait dans l'agriculture ou avait l'intention de poursuivre les activités agricoles.

Evoquons un témoignage d'un producteur de Oacalco que nous avons partiellement exposé dans le chapitre précédent : « Ce que font certains c'est vendre leurs parcelles pour financer un négoce. Ils achètent des minibus ou des taxis pour devenir chauffeurs, ou ils commencent de petits négoces, des épiceries, des papeteries... Mais ce sont les jeunes. Les vieux comme moi nous continuons à cultiver. On ne va pas changer après tellement d'années. C'est recommencer à zéro. » Ce producteur notait aussi que : « La majorité des jeunes cherchent de meilleurs emplois, de meilleures professions. Eux aussi ils font un autre usage de leurs terres. [...] Ils observent leur pères qui sont paysans et qui ont toujours été pauvres, et ils se disent : 'moi je vais étudier, au moins jusqu'au lycée, pour que je puisse chercher un travail et gagner ce que je ne peux pas gagner dans l'agriculture' » (Eleveur de bétail bovin et producteur de sorgho et de haricot de 59 ans, habitant de Oacalco). Dans ce cas, de même que dans le témoignage précédent, la relève agricole était très peu probable. Ce producteur avait quatre enfants, qui habitaient tous à Oacalco et qui avaient formé leurs propres foyers, dont une fille qui était infirmière, un fils qui était enseignant dans un collège de Yautepec, et deux autres fils qui travaillaient comme jardiniers dans des complexes résidentiels environnants. Sa femme était aussi infirmière et dirigeait une petite pharmacie à Oacalco, où travaillait à temps partiel leur fille. Aucun d'eux n'avait l'intention de cultiver la terre.

Le cas et les témoignages suivants exposent les décisions des individus et des unités domestiques lorsque la relève agricole est perdue et les activités agricoles sont déjà abandonnées par la famille, qui se résument à la vente et à la location des terres, mais aussi à leur subdivision pour léguer des terrains urbanisables à la famille.

Le foyer des González est composé d'Adriana González, âgée de 68 ans, de sa fille Claudia, de 25 ans, et de son fils Miguel, de 27 ans. Le mari d'Adriana González est décédé il y a environ 10 ans. Madame González et sa fille Claudia ont un magasin de poteries à Tlayacapan, qui est dans la partie de leur maison qui donne sur la rue. Quant à son fils Miguel, il est artisan forgeron. Madame González a quatre autres enfants, deux fils et deux filles, mais ils ont tous formé leurs propres foyers, étant mariés et ayant leurs propres enfants. Les deux fils travaillent dans un complexe résidentiel à Yautepec – plus précisément dans Lomas de Cocoyoc, un des

plus grands et luxueux complexes résidentiels de l'état de Morelos. L'un est jardinier et l'autre est employé dans une épicerie située à l'intérieur du complexe résidentiel. Quant aux deux filles, l'une travaille comme comptable auxiliaire dans le gouvernement municipal de Tlayacapan et l'autre travaille dans une quincaillerie qu'elle gère avec son mari. Auparavant, Adriana González et son mari étaient aussi agriculteurs, cultivant du maïs et du haricot sur une parcelle d'un peu plus d'un hectare dans la communauté agraire de Tlayacapan. Leurs deux fils aînés les aidaient, avant qu'ils ne commencent à travailler dans Lomas de Cocoyoc. Après la mort de son mari, madame González n'a pas voulu continuer à cultiver la parcelle, préférant s'occuper du magasin, qui apportait plus de revenus. De plus, aucun de ses enfants n'avait l'intention de devenir agriculteur. Elle a donc décidé de diviser la parcelle en sept terrains égaux de 1 800 mètres carrés. Elle envisage distribuer un terrain à chaque enfant pour qu'ils y construisent leurs maisons ou pour qu'ils le vendent ou le fractionnent davantage, tandis qu'elle veut vendre le septième terrain pour capitaliser son magasin de poteries.

D'autre part, un habitant de Tlayacapan relatait que : « Dans mes temps libres je fais quelques pièces [de poterie], d'autres je les échange avec d'autres potiers. Je les décore aussi. En plus, j'administre un complexe résidentiel à Cuernavaca, où il y a des jardins, des piscines et tout ça. [...] Ma femme vend les pièces et elle est femme au foyer aussi. [...] Mais la poterie n'est qu'un supplément, une aide. La plupart de nos revenus on les obtient de mon salaire. » Le père de cet homme avait une parcelle d'un hectare dans l'*ejido* de Tlayacapan, cependant il ne la cultivait plus, ayant déjà 90 ans et étant pensionné puisqu'il avait produit de la canne à sucre pendant presque 40 ans. Comme nous l'avons exposé partiellement à la fin du Chapitre 8, cet homme ne voulait pas reprendre l'exploitation agricole de son père :

Nous ne la cultivons plus [la parcelle] parce que mon père est déjà très âgé, on doit s'occuper de lui. Ce sont les terres de mon père. Et moi je travaille à Cuernavaca tous les jours. Ça serait trop compliqué de continuer à travailler la terre. Je ne peux pas faire les trois choses en même temps, parce que les choses vont finir mal. Alors je travaille dans ce qui me donne plus d'argent. Mon père a encore été paysan. Dieu merci il nous a soutenus et il nous a donné à tous de l'éducation. Mais à son époque il n'y avait pas d'autre option que celle de cultiver. Ma mère était femme au foyer parce qu'avant il n'y avait rien ici, pas de commerces, pas d'épiceries... rien de tout ça.

Mais nous, nous avons eu d'autres options (Administrateur d'un complexe résidentiel et potier de 51 ans, habitant de Tlayacapan).

La relève agricole dans cette famille était perdue : ni l'homme en question, ni son fils – qui visait à devenir enseignant – n'avaient l'intention de cultiver la terre. Cependant, pour l'instant, la parcelle était utilisée encore pour la production agricole – nous avons vu, à la fin du Chapitre 8, que la parcelle en question était louée à un producteur de plantes ornementales.

De façon semblable, un jardinier et ouvrier industriel – travaillant les matins comme jardinier à Oacalco et les soirs comme ouvrier dans une usine d'Unilever à Jiutepec – notait que :

Je n'ai jamais aimé l'agriculture. Je l'ai toujours dit à mon père : « ton travail c'est ton travail, mais moi j'ai mon propre travail ». Alors il me disait : « mais je vais te léguer la parcelle ». Mais je lui ai dit : « non, ne me donne pas tes terres, tu m'a déjà donné des études. » Parce que j'ai été au lycée et j'ai suivi une formation technique à Cuernavaca. [...] Ça fait déjà cinq ans que mon père est décédé. En ce moment c'est ma mère qui est propriétaire de ces terres, mais elle les loue à d'autres producteurs. Après c'est moi le successeur, mais je vais aussi les louer (Jardinier et ouvrier industriel de 42 ans, habitant de Oacalco).

Notons que la perte de la relève agricole au sein des familles était un fait déjà accompli dans 10 des 24 foyers non agricoles interviewés. D'autre part, la perte de la relève agricole était certaine dans huit des 18 foyers pluriactifs agricoles/non agricoles et dans six des 23 foyers agricoles interviewés ; toutefois, cela sous-estime l'ampleur du manque de relève agricole, parce que dans certains cas les enfants des producteurs étaient très jeunes, et donc la continuation des activités agricoles était encore en suspens.

Nous pouvons envisager qu'avec le manque d'intérêt des enfants des producteurs de maintenir une activité agricole, les phénomènes de la subdivision, de l'urbanisation, de la vente et de la location des terres s'accroîtront. Ainsi, le cas de l'*ejido* d'Atlacomulco, où ces phénomènes sont généralisés, paraît être une projection de ce qui pourrait arriver à moyen et long terme à Oacalco et à Tlayacapan.

Répetons un témoignage, que nous avons exposé dans le Chapitre 8, d'un habitant d'Atlacomulco de 25 ans qui aidait son père dans la production de plantes ornementales :

En fait la majorité des producteurs d'ici, ou même quasiment tous, sont du Guerrero. Ceux qui sont nés ici sont surtout les enfants de ces producteurs. Il y a aussi ceux qui ont hérité des parcelles des propriétaires originels, mais en réalité il y en a très peu parce que normalement ces héritiers vendent les terrains, qui sont ensuite bâtis. Presqu'aucun d'eux ne travaille les terres ; ils ont d'autres professions. Tous ceux qui ont hérité des terres de leurs pères, qui étaient des *ejidatarios*, c'est normalement pour les vendre. Les *ejidatarios* encore en vie louent leurs parcelles pour des pépinières, mais beaucoup de leurs enfants les vendent. [...] Même le terrain d'ici à côté, avant c'était une parcelle d'un *ejidatario*, puis cet *ejidatario* l'a légué à sa femme, et elle l'a légué à son tour à ses enfants, qui ne travaillent plus la terre. Ils ont vendu le terrain et je crois qu'ils vont faire un jardin pour des événements. Ils ont déjà commencé à construire la clôture (Producteur de plantes ornementales de 25 ans, habitant d'Atacomulco).

De cette manière, nous pouvons anticiper que la relève agricole dans les régions d'étude soit assurée de plus en plus par des immigrants de régions appauvries d'états proches comme Oaxaca, Puebla et surtout le Guerrero (voir le Chapitre 5). Ces immigrants sont prêts à louer des parcelles dans le Morelos parce qu'elles sont proches des grands marchés de consommation que représentent les villes du centre du Mexique, et parce qu'elles sont souvent irriguées – à la différence des parcelles dans leurs régions d'origine. Comme nous l'avons exposé dans le Chapitre 5, l'échantillon du recensement de 2010 (INEGI, 2010d) nous permet de déterminer le nombre de personnes des municipalités d'étude qui sont nées dans d'autres états du pays. Ainsi, les personnes qui sont nées dans le Guerrero représentaient le principal groupe d'immigrants à Jiutepec (12,9% de la population totale) ainsi qu'à Yautepec (11,5% de la population), tandis qu'à Tlayacapan elles représentaient le deuxième groupe d'immigrants (2% de la population), après les personnes nées dans le District Fédéral (5,5% de la population).¹⁶⁷ Notons que 8,9% des personnes occupées qui sont nées dans le Guerrero et qui habitaient dans les trois municipalités d'étude, vues comme un ensemble, travaillaient dans le secteur primaire, ce qui contraste avec 5,2% des personnes occupées qui sont nées dans le Morelos (INEGI, 2010d).

La relève agricole sera aussi davantage assurée par deux groupes très distincts : d'un côté, les enfants des producteurs moins aisés originaires des régions d'étude, surtout ceux qui ont quitté l'école à un jeune âge, et, de l'autre, les producteurs plus

¹⁶⁷ Le fait que la présence des immigrants du Guerrero à Tlayacapan soit d'une moindre importance par rapport aux autres municipalités d'étude s'explique non seulement par un processus d'urbanisation moins avancé dans cette municipalité (et donc par un marché du travail et un marché foncier relativement moins dynamiques), mais aussi parce que la majorité des terres agricoles à Tlayacapan ne sont pas irriguées, étant donc moins attractives que celles d'autres régions du Morelos.

entrepreneux ou qui aient suivi une formation en agronomie. Nous avons noté, dans le chapitre précédent, que les foyers agricoles moins aisés ont peu de capital pour embaucher des ouvriers agricoles salariés, étant donc très dépendants de la main-œuvre familiale dans l'agriculture, ce qui limite les possibilités, notamment pour les jeunes, de poursuivre leur scolarisation, de reconverter entièrement les activités économiques, et de trouver des emplois non agricoles plus rémunérateurs et à temps complet. Quant aux producteurs plus entrepreneurs ou qui aient suivi une formation en agronomie, nous avons aussi mentionné dans le chapitre précédent des cas d'agriculteurs capitalisés, notamment dans la production de plantes ornementales, qui utilisent de nouvelles technologies (par exemple des serres et des systèmes de micro-aspiration automatisés), qui sont hautement productifs et qui représentent l'avant-garde des stratégies de production et de commercialisation agricoles.

Ainsi, reprenant encore une fois les termes de Bourdieu (1989, 1994), les groupes et les individus les plus aptes à entreprendre une reconversion de leurs stratégies de reproduction sont ceux pourvus des espèces de capital (notamment économique et culturel) nécessaires pour recourir aux nouveaux mécanismes de reproduction plus avantageux. Dans notre contexte d'étude, les foyers réalisant des activités agricoles moins pourvus de ces espèces de capital ont donc peu de possibilités de miser complètement sur les stratégies non agricoles. Par contre, les foyers relativement bien pourvus de ces espèces de capital peuvent plus facilement se tourner vers les stratégies non agricoles, bien qu'un petit nombre de foyers décide plutôt de miser sur des stratégies d'investissement dans l'agriculture. Comme nous le développons dans les pages qui suivent, une des espèces de capital les plus importantes pour recourir aux nouvelles stratégies de reproduction est le capital culturel issu de la scolarisation.

9.3 Les stratégies scolaires

Nous avons vu, dans le Chapitre 7, que les stratégies scolaires sont un des sujets fondamentaux dans la littérature sur les stratégies de reproduction. Nous avons remarqué que les aptitudes et la qualification des membres des unités domestiques sont un des facteurs clés qui expliquent les possibilités de diversifier les activités économiques, d'accroître la participation aux marchés du travail, et de bénéficier

davantage de cette participation (Salles, 1989 : 128 ; García *et al.*, 1989 : 166-167, 178-179).

Nous avons également noté que lorsque les unités domestiques forment des entreprises familiales (agricoles ou non agricoles), leurs stratégies de reproduction, y compris les stratégies scolaires, tendent à se subordonner aux besoins de ces entreprises (Bourdieu, 1989 : 396 ; Giner de los Ríos, 1989 : 221-222). Dans ces cas, les besoins de travail dans les entreprises familiales pourraient entraver la scolarisation des jeunes (Giner de los Ríos, 1989 : 224) ; toutefois, nous avons mentionné le fait que l'embauche d'une main-d'œuvre extérieure au ménage peut compenser cette l'utilisation de la main-d'œuvre familiale (Salles, 1989 : 128). Les familles propriétaires d'entreprises n'insisteraient donc pas sur l'adoption de stratégies scolaires, à moins que l'entreprise familiale ne soit plus rentable, menant ainsi à une restructuration des stratégies de reproduction, dont les stratégies scolaires deviendraient, de nos jours, fondamentales (Bourdieu, 1989 : 402, 404 ; 1994 : 9). Rappelons également que la restructuration des stratégies de reproduction serait aussi incitée par des changements dans les mécanismes de reproduction (dans les différents marchés sociaux disponibles), mais que les possibilités de restructuration ne seraient pas les mêmes pour toutes les unités domestiques, dépendant de leur capital (Bourdieu, 1989 : 393-394).

Ces éléments théoriques correspondent assez bien aux situations que nous avons observées dans notre travail de terrain. Comme nous l'avons déjà argumenté, le problème du manque de rentabilité de l'agriculture dans les régions d'étude est une des principales raisons qui expliquent l'adoption d'activités non agricoles ainsi que de stratégies scolaires – sachant que la scolarisation est essentielle pour obtenir des emplois mieux rémunérés. L'adoption de ces stratégies non agricoles est rendue possible par la libération de la main-d'œuvre familiale grâce à l'utilisation d'une main-d'œuvre agricole salariée, ce qui est toutefois plus difficile pour les foyers moins aisés. Soulignons que les stratégies scolaires et l'adoption d'emplois non agricoles n'auraient pas l'importance qu'elles ont dans les régions d'étude sans les processus de gentrification et d'urbanisation, qui ont modifié les mécanismes de reproduction disponibles (notamment les marchés du travail et scolaire).

L'analyse des stratégies scolaires dans les régions d'étude corrobore toutefois une des limites de la notion de stratégies de reproduction que nous avons formulée dans le Chapitre 7, à savoir la conception unitaire des ménages, qui ne considère pas les possibles différends et positions autonomes à l'intérieur des familles. Nous verrons, à

partir de différents témoignages, que les décisions de suivre des stratégies scolaires – ainsi que, plus généralement, des stratégies non agricoles – ont souvent conduit à des conflits intrafamiliaux et à des négociations difficiles au sein des ménages, dont les différences intergénérationnelles et de genre jouent un rôle essentiel.

L'importance des stratégies scolaires se reflète dans l'accroissement de la scolarisation dans les municipalités d'étude. Selon les recensements de 1990 et 2010 (INEGI, 1990a, 2010a), la part de la population, dans les trois municipalités vues comme un ensemble, avec une éducation dite « post-basique » – qui comprend toutes les études après le collège¹⁶⁸ – est passée de 14,9% à 28,3%. Sans surprise, c'est dans la municipalité plus urbanisée de Jiutepec que la proportion de la population avec une éducation post-basique était plus élevée, représentant, en 2010, 31,4%, tandis qu'à Yautepec elle était de 23,2% et à Tlayacapan de 22,2%. Il est intéressant de noter que la part des femmes avec une éducation post-basique, dans les trois municipalités vues comme un ensemble, est passée, entre 1990 et 2010, de 14,5% à 28,5%, surpassant modiquement la part des hommes avec une éducation post-basique, qui est passée de 15,4% à 28,1%. Remarquons également que pour la tranche d'âge de 20 à 29 ans, la proportion de la population qui avait une éducation post-basique est passée de 37% en 1990 à 52,8% en 2010.

Notons, de plus, que des 65 foyers interviewés, 31 ne comprenaient aucun membre actuel qui avait suivi une éducation post-basique, tandis que 34 comprenaient un ou plus membres actuels qui avaient ce niveau de scolarisation. Dans ces derniers foyers, c'étaient surtout les enfants des chefs de famille qui avaient une éducation post-basique. D'ailleurs, dans 16 foyers seuls les enfants (un ou plus) avaient ce niveau de scolarisation, dans huit foyers un ou plus enfants ainsi qu'un ou deux parents avaient ce niveau de scolarisation, et dans 10 foyers c'étaient seulement les parents (un ou les deux) qui avaient une éducation post-basique, n'ayant pas d'enfants ou étant ceux-ci très jeunes ou déjà indépendants. D'autre part, nous avons identifié 61 membres actuels des unités domestiques interviewées qui avaient une éducation post-basique, dont 39 avaient moins de 40 ans et 22 avaient plus de 40 ans, et dont 35 étaient des hommes et 26 étaient des femmes – bien que cette dernière inégalité disparaît pratiquement pour les personnes de moins de 40 ans.

¹⁶⁸ Plus spécifiquement, le lycée, des études techniques ou commerciales après le collège ou après le lycée, la licence, la maîtrise et le doctorat.

La stratégie de scolarisation est donc essentielle dans les régions d'étude, particulièrement pour les nouvelles générations, tant pour les hommes que pour les femmes, et a tendance à s'accroître avec l'urbanisation – ayant davantage d'institutions scolaires dans les localités plus grandes, où, en outre, la scolarisation devient primordiale pour accéder à de nombreux emplois. Nous assistons ainsi à l'accroissement de l'importance de ce que Bourdieu (1989) nomme le mode de reproduction à composante scolaire, aux dépens du mode de reproduction familiale. Toutefois, comme le remarque Bourdieu (1989 : 415), le mode de reproduction à composante scolaire ne signifie pas l'arrêt du recours à la famille, impliquant plutôt une gestion familiale des problèmes de reproduction qui fait entrer un usage de l'école dans les stratégies de reproduction.

Dans ce sens, un horticulteur de Oacalco relatait comment son fils, qui étudiait à l'université, avait commencé à travailler avec son frère (l'oncle du fils), qui était propriétaire d'une station de taxis :

Il étudie en ce moment à l'université ; il étudie comptabilité à l'UAEM [Universidad Autónoma del Estado de Morelos]. Je lui ai dit qu'il m'aide dans l'agriculture, mais il me dit : « non papa ! Moi l'agriculture, non. Pas question. » Et il a préféré aller travailler avec mon frère, parce que mon frère est propriétaire d'une station de taxis. Il lui a donné un travail. Mon fils préfère travailler dans les radio-taxis, avec l'ordinateur, parce qu'il enregistre tous les voyages qui se font, il situe les taxis et les appelle pour leur dire où sont les passagers. Et puis il aide dans la comptabilité. Il préfère aller là-bas que venir travailler avec moi. Il n'aime pas l'agriculture. Une fois il est venu m'aider et il m'a dit que c'est mieux d'être là-bas avec mon frère. Mais il doit faire ce qu'il aime le plus (Horticulteur et producteur de maïs de 47 ans, habitant de Oacalco).

Les stratégies scolaires n'excluent pas nécessairement l'objectif de poursuivre les activités agricoles. Dans le Morelos, trois universités offrent des formations en agronomie, dont l'UAEM, qui se situe à Cuernavaca, le CEPROBI (Centro de Desarrollo de Productos Bióticos), qui fait partie de l'Instituto Politécnico Nacional (IPN) et qui est situé près de la ville de Yautepec, et le Tecnológico de Monterrey campus Cuernavaca. Cependant, selon le recensement de 2010 (INEGI, 2010a), l'agronomie et la médecine vétérinaire représentaient la catégorie de formation universitaire la moins importante dans le Morelos, impliquant seulement 2,1% de la

population de 18 ans et plus avec des études supérieures.¹⁶⁹ Durant notre travail de terrain, nous n'avons identifié que deux membres des unités domestiques interviewées qui avaient étudié l'agronomie – tous les deux étant des producteurs de plantes ornementales –, dont le cas de Luis Granada, que nous avons exposé amplement dans le chapitre précédent, et un producteur de plantes ornementales de 25 ans, qui aidait son père dans l'exploitation familiale. Reprenons le témoignage du jeune homme en question, que nous avons déjà exposé partiellement dans ce chapitre ainsi que dans des chapitres précédents :

J'ai étudié à la faculté de sciences agricoles de l'université de l'état [l'UAEM]. Je suis ingénieur en horticulture. Mes frères ont étudié d'autres choses. Un est ingénieur informatique, l'autre est comptable. C'est pour ça que je suis le seul qui aide ici dans la pépinière. [...] Ceux qui sont, ou plutôt ceux qui nous sommes nés ici dans l'état et dans les villes nous ne voulons en réalité pas travailler dans la production de plantes. Sauf le petit nombre d'agronomes comme moi.

Malgré l'avantage d'avoir étudié l'agronomie, la pépinière du père de ce jeune homme n'avait pas l'infrastructure nécessaire pour produire les plantes qu'ils avaient l'intention de cultiver. Selon ses propres mots :

Jusqu'ici on n'a jamais acheté des plantules. Parfois on fait des essais avec des plantules qu'on prépare nous-mêmes, mais souvent ça ne marche pas. Nous n'avons pas l'infrastructure nécessaire. [...] On aimerait produire des fleurs, par exemple des impatiens, mais pour acheter les semences c'est trop cher. [...] L'infrastructure qu'on a c'est grâce à notre travail, parce qu'on n'a jamais reçu des prêts ou des aides. Mais c'est un avantage que j'aie étudié l'agronomie, parce que j'utilise les connaissances ici : pour la fertigation, pour les invasions parasitaires, pour installer la serre¹⁷⁰... La pépinière n'est pas aussi technicisée qu'elle pourrait l'être, mais elle fonctionne bien (Producteur de plantes ornementales de 25 ans, habitant d'Atacomulco).

Le contexte d'urbanisation est très important pour expliquer l'accroissement des stratégies scolaires. Nous avons exposé dans le Chapitre 6 des témoignages de personnes âgées de plus de 40 ans qui montrent comment l'accès à l'éducation était auparavant problématique, notamment à Oacalco et Tlayacapan, puisque les régions

¹⁶⁹ Les autres catégories de formation universitaire sont l'éducation (représentant, en 2010, 12,2% de la population de 18 ans et plus avec des études supérieures) ; les arts et les sciences humaines (5,2%) ; les sciences sociales, l'administration et le droit (38,5%) ; les sciences naturelles et exactes et l'informatique (8,1%) ; l'ingénierie, la manufacture et la construction (17,6%) ; la santé (9,3%) ; et les services (2,7%) (INEGI, 2010a).

¹⁷⁰ Il s'agissait d'une petite serre de 100 mètres carrés, tandis que le reste de la pépinière, de 1 800 mètres carrés, était en plein air.

d'étude manquaient d'infrastructures scolaires. Néanmoins, aujourd'hui, comme nous l'avons aussi écrit dans le Chapitre 6, les régions d'étude ne manquent pas d'écoles primaires, de collèges ou de lycées, tant privés que publiques, et ont même plusieurs institutions d'enseignement supérieur – dont, selon notre investigation,¹⁷¹ une université privée dans la municipalité de Tlayacapan¹⁷² ; le CEPROBI, qui est près de la ville de Yautepec ; quatre universités privées dans la municipalité de Yautepec¹⁷³ ; la Universidad Politécnica del Estado de Morelos (UPEMOR), qui est à Jiutepec ; et au moins cinq universités privées dans la municipalité de Jiutepec.¹⁷⁴

Malgré la croissance de l'offre éducative, qui bénéficie à une partie de la population, le fait que les institutions d'enseignement supérieur des municipalités d'étude soient principalement privées (à l'exception de l'UPEMOR et du CEPROBI) pose un problème. En effet, les universités privées n'offrent qu'un nombre réduit de formations, la qualité académique est généralement médiocre, et les frais d'inscription sont assez onéreux. Ces problèmes expliquent pourquoi de nombreux habitants qui suivent des études supérieures font la navette vers d'autres municipalités, notamment Cuernavaca et Cuautla – où se concentrent la majorité des institutions d'enseignement supérieur de l'état de Morelos¹⁷⁵ –, et même vers Mexico, bien que ces va-et-vient peuvent être épuisants. D'ailleurs, des 28 membres actuels des unités domestiques interviewées qui étudiaient ou avaient étudié à l'université, seuls cinq étudiaient ou avaient étudié dans la municipalité où ils résidaient, trois faisaient ou avaient fait la navette à Mexico, et 11 faisaient ou avaient fait la navette vers une autre municipalité du Morelos, notamment Cuernavaca – les neuf cas restants correspondent à ceux qui avaient émigré plusieurs années vers un autre état du pays pour faire leurs études, retournant ensuite à leurs localités d'origine, comme nous l'abordons dans la sous-partie suivante.

¹⁷¹ Nous nous sommes servis des répertoires d'institutions d'enseignement supérieur du gouvernement de l'état de Morelos et de l'Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), ainsi que de notre travail de terrain. Cf. <http://www.morelos.gob.mx/10educacion/files/DIR-SUP-INV-INI-2011.pdf> ; http://201.161.2.34/la_anuiies/diries (pages consultées le 2 mars 2014).

¹⁷² Le Centro de Estudios Superiores Real de Morelos.

¹⁷³ La Universidad Dorados, le Centro Universitario Japonés de Morelos, le Centro Universitario Tlahuica, et le Colegio del Valle del Tlahuica.

¹⁷⁴ Le Centro Educativo de Humanidades, la Universidad Continental Justo Sierra, la Universidad Fray Luca Paccioli (campus Tejalpa), le Instituto Superior Azteca, et le Centro Universitario Hispanoamericano.

¹⁷⁵ Selon le répertoire des institutions d'enseignement supérieur de l'ANUIES, se localisent dans le Morelos 75 institutions d'enseignement supérieur (56 privées et 19 publiques), dont 47 à Cuernavaca (39 privées et huit publiques) et 11 à Cuautla (six privées et cinq publiques). Cf. http://201.161.2.34/la_anuiies/diries (page consultée le 2 mars 2014).

Ainsi, une potière et commerçante de poteries de Tlayacapan relatait que :

Moi et mon mari nous n'avons étudié que l'école primaire. Mais mes fils ont étudié. Celui de 29 ans a étudié pour être ingénieur informatique, ici à Yautepec. Celui de 26 ans a étudié à Mexico, au Polytechnique [à l'IPN]. Il allait tous les jours jusqu'à Mexico. Maintenant il est ingénieur civil. Il habite là-bas. Il a pris son indépendance. [...] Le plus jeune a 23 ans. Lui il nous aide ici. Il a aimé la poterie. Il a étudié les beaux-arts à Mexico, mais comme il allait et venait tous les jours c'était trop épuisant pour lui. Il n'a pas pu terminer. [...] En plus, le pauvre a eu l'appendicite et il a pris trop de retard (Potière et commerçante de poteries de 48 ans, habitante de Tlayacapan).

D'autre part, comme pour les activités économiques, il y a eu d'importants changements socioculturels vis-à-vis l'accès des femmes (et des filles) à l'éducation. La potière et commerçante de poteries que nous venons de citer disait aussi que :

Mon père ne travaille plus, mais avant il était paysan et il était potier aussi. [...] Mais comme il n'a eu qu'un fils, qui est le plus petit, c'était moi et ma sœur qui l'aidaient sur la parcelle. J'allais avec lui et j'emballais les tomates. Il n'avait pas d'autres personnes pour l'aider. [...] Moi je n'ai même pas étudié le collège parce que mon père ne m'a pas laissé étudier. Je voulais être infirmière. J'ai pris un cours d'infirmerie à cette époque. Mais mon père n'a pas voulu que je continue à étudier. [...] Puis je me suis mariée à 16 ans. J'étais très jeune... avec un homme qui avait 28 ans, et moi j'en avais 16 ! (Potière et commerçante de poteries de 48 ans, habitante de Tlayacapan).

Dans le même sens, un agent immobilier de Oacalco racontait que :

Moi j'ai étudié. Je suis comptable au niveau commercial, mais j'ai dû payer mes propres études parce que ma mère ne voulait pas que j'étudie. Ma mère est encore une femme qui pense que les filles doivent rester chez-elles. [...] C'était une situation difficile. Mais moi j'ai insisté et je lui ai dit : « moi je veux continuer à étudier ». Mais elle me disait : « je n'ai pas d'argent pour te payer l'université. » Et c'est vrai, on était sept enfants ! Alors je lui ai dit : « ne t'inquiètes pas, je vais travailler. » Et j'ai commencé à travailler à temps partiel. J'ai eu différents emplois. J'ai travaillé tout d'abord dans l'Hôtel Hacienda Cocoyoc. [...] J'ai eu de bons patrons parce qu'ils me permettaient d'étudier durant les temps creux. J'entrais au travail à six heures du matin et je sortais à trois heures de l'après-midi. Je commençais l'université à trois heures, alors je sortais en courant du travail pour arriver à la moitié du premier cours. [...] C'était très difficile, mais ça m'a changé la vie parce que ma mère s'est toujours opposée à mes études. J'avais 18, 19 ans et j'aidais déjà aux dépenses de la famille. Ma mère me disait même : « je me moque que tu me

donnes de l'argent, que tu sois majeure, ici les choses se font comme je le dis » (Agent immobilier de 46 ans, habitante de Oacalco).

Exposons également le témoignage de madame Beatriz Rojas (voir la sous-partie 9.1) :

Mon père a été paysan. Mais mon frère non parce qu'il a étudié pour être professeur de mathématiques. Il donnait des cours au collège, mais maintenant il est retraité. Mais moi et ma sœur nous n'avons pas fait d'études. C'était une autre époque. Les hommes avaient la préférence. Heureusement que cela a beaucoup changé. Moi j'ai donné des études à ma fille. Elle s'est marié et ne travaille pas, mais bon, je lui ai donné des études. Elle a étudié le collège à Cuautla, dans l'école Antonio Caso, puis elle est allée au CBTIS [Centro de Bachillerato Tecnológico Industrial y de Servicios¹⁷⁶] à Cuautla. Quand elle a fini le lycée elle a fait le test d'entrée pour le CICS [Centro Interdisciplinario de Ciencias de la Salud¹⁷⁷], ici à Milpa Alta, mais elle n'a pas réussi à entrer. Après elle s'est mariée et elle n'a plus voulu suivre ses études. Mais sa fille à elle oui. Elle a fini le lycée et maintenant elle va à l'université à Cuernavaca. Elle y a va tous les jours (Femme au foyer de 63 ans, habitante de Tlayacapan).

Comme nous pouvons l'entrevoir dans les témoignages que nous venons de citer, les changements dans les stratégies matrimoniales et dans les stratégies de fécondité, tendant à repousser l'âge du mariage et l'âge de procréation, ainsi qu'à limiter le nombre d'enfants, ont aussi des effets sur les stratégies scolaires des femmes. Le lien entre ces stratégies va toutefois dans les deux sens, renforçant l'importance de l'idée d'un système de stratégies de reproduction (cf. Bourdieu, 1989 : 389-390). Ainsi, la réussite des stratégies scolaires affecte à son tour les stratégies matrimoniales et de fécondité, en repoussant l'âge du mariage et l'âge de procréation.

Exposons le cas d'une productrice de plantes ornementales d'Atlacomulco qui relatait que :

J'ai trois enfants. La fille qui travaille avec moi est celle du milieu, et j'ai une autre fille qui est la plus jeune. Mon fils est le plus âgé. Tous les trois ont obtenu une licence. Heureusement on a

¹⁷⁶ Les CBTIS, ainsi que les CETIS (Centro de Estudios Técnicos Industriales y de Servicios), sont des lycées techniques publics qui offrent des formations très variées, orientées vers le secteur des services (infirmierie, comptabilité, informatique, commerce, tourisme, etc.) et les secteurs industriel et de la construction. Il y a six CBTIS (dont un à Jiutepec) et cinq CETIS (dont un à Jiutepec et un à Yautepec) dans l'état de Morelos. Cf. http://www.dgeti.sep.gob.mx/sitio2012/images/multimediaDGETI/archivosPdf/Indicadores/17_Morelos.pdf (page consultée le 22 juillet 2014).

¹⁷⁷ Le CICS est une école de médecine qui fait partie de l'IPN. Le CICS a deux campus, un à Milpa Alta, au sud du District Fédéral, relativement proche de Tlayacapan (environ 40 kilomètres), et l'autre au nord du District Fédéral.

pu leur donner des études. [...] La plus petite a étudié le droit, l'autre l'administration des entreprises et mon fils l'architecture. [...] Moi j'ai étudié la comptabilité, mais je n'ai pas pu terminer. Durant la première année de la licence j'étais déjà enceinte de mon fils, et l'année suivante de ma fille. Alors j'ai dû abandonner l'université, et je me suis consacrée à la maison, aux enfants. [...] Au moment où mon mari est décédé, j'ai dû continuer toute seule dans la pépinière. Heureusement mes enfants avaient déjà terminé l'université (Productrice de plantes ornementales de 58 ans, habitante d'Atlaconulco).

Notons qu'aucun des enfants de cette productrice, qui avaient tous la trentaine, n'était encore marié, et que seule la fille qui travaillait avec elle avait décidé d'avoir un enfant, mais après avoir fini l'université.

En réalité, les changements socioculturels vis-à-vis la scolarisation sont plus généraux, concernant non seulement les femmes mais aussi les hommes. Nous avons remarqué dans plusieurs entretiens avec des personnes âgées que la scolarisation des enfants au-delà d'un certain âge était auparavant désapprouvée, même pour les hommes, puisqu'elle impliquait que les jeunes ne puissent pas travailler sur la parcelle familiale ou dans les tâches ménagères. Le rôle des mères pour convaincre à leurs maris de permettre aux enfants d'étudier était souvent crucial. Le cas suivant est éloquent :

Pablo et Fernanda Soberón, de 86 ans et 81 ans, habitent dans le village de Oacalco. Monsieur Soberón est un producteur de canne à sucre, bien qu'en raison de son âge il délègue toutes les tâches à des ouvriers agricoles. Parfois il demande à ses fils de l'aider, surtout pour surveiller les ouvriers agricoles, mais ils sont souvent trop occupés dans leurs propres négoce. Monsieur et madame Soberón ont quatre fils, dont un est professeur dans un collège, habitant à Mexico, l'autre est architecte, habitant à Cuernavaca, et les deux autres travaillent et habitent à Oacalco – un est chauffeur de taxi et l'autre gère une papeterie. Tous les quatre ont étudié au moins jusqu'au lycée, mais madame Soberón se remémore que son mari ne voulait pas, au début, que ses enfants poursuivent leur scolarisation après l'école primaire. Elle a donc dû insister pour que son mari n'oblige pas ses fils à abandonner l'école. Selon ses propres mots : « Je ne voulais pas que mes fils continuent à travailler dans l'agriculture. Je voulais un meilleur avenir pour eux. Mais mon mari ne voulait pas qu'ils continuent à étudier. Il pensait qu'ils allaient devenir des ivrognes ou des flemmards, et il voulait qu'ils l'aident dans les champs. Alors j'ai commencé à travailler pour que mes fils puissent étudier, parce que mon

mari ne voulait pas les aider. J'ai établi une épicerie dans le devant de la maison. C'était une des premières du village. » Madame Soberón raconte que son mari a finalement concédé et a encouragé lui-même ses enfants à continuer à étudier. Les quatre fils ont ainsi étudié le lycée dans la ville de Yautepec, un fils a étudié la licence en éducation à Mexico, et un autre la licence en architecture, également à Mexico. Monsieur Soberón a l'intention de léguer sa parcelle à ses fils. Cependant, il reconnaît, quoiqu'un peu attristé, qu'ils ne cultiveront jamais la parcelle, et qu'ils finiront par la louer ou la vendre.

9.4 Les stratégies migratoires

Les stratégies migratoires et les stratégies scolaires sont dans certains cas indissociables. Toutefois, le déménagement vers un autre état du pays – essentiellement vers les grandes villes du centre du Mexique – pour poursuivre des études est une stratégie plutôt désuète. En effet, l'explication fondamentale des stratégies migratoires scolaires, selon les entretiens réalisés, était le manque d'infrastructures éducatives dans les régions d'étude et dans l'ensemble de l'état de Morelos. Cependant, comme nous l'avons déjà argumenté, l'infrastructure scolaire s'est largement améliorée dans les dernières décennies du XXe siècle. Ceci est vrai non seulement pour les écoles primaires, les collèges et les lycées, mais aussi pour les institutions d'enseignement supérieur.

Ainsi, à l'exception de l'école d'agriculture et de médecine vétérinaire d'Acapatzingo, qui existait depuis la fin du XIXe siècle, l'état de Morelos n'a pas connu d'université jusqu'au milieu du XXe siècle, avec la création en 1938 de l'Instituto de Estudios Superiores del Estado de Morelos (IESEM), le précurseur de l'UAEM, qui était un lycée et qui a commencé à offrir des formations d'infirmerie, d'obstétrique, de commerce et d'administration. L'accroissement de la demande de formations universitaires a conduit à la fondation de l'UAEM en 1953, qui, en plus des formations de l'IESEM, offrait des licences en éducation et en sciences chimiques. L'UAEM a progressivement augmenté le nombre de formations académiques qu'elle offrait : durant les années 1970, 11 nouvelles formations ont été inaugurées, ensuite huit dans les

années 1980, et une vingtaine durant les années 1990.¹⁷⁸ Aujourd'hui, l'UAEM offre 48 formations au niveau licence et 35 formations aux niveaux maîtrise et doctorat.¹⁷⁹ Les autres universités de l'état de Morelos ont une histoire beaucoup plus récente. Ainsi, par exemple, le Tecnológico de Monterrey campus Cuernavaca a été inauguré en 1980,¹⁸⁰ le CEPROBI en 1984,¹⁸¹ et l'UPEMOR n'a été créée qu'en 2003.¹⁸²

L'insuffisance de l'offre éducative dans le Morelos durant la plus grande partie du XXe siècle a mené à certains habitants des régions d'étude à poursuivre leurs études à Mexico ou dans d'autres villes du centre du pays, où ils ont habité pendant plusieurs années, et, dans certains cas, où ils ont décidé de s'installer définitivement. Toutefois, répétons-le, cette stratégie migratoire a surtout été adoptée dans le passé, par des personnes âgées de plus de 40 ans, puisque les jeunes ont aujourd'hui accès à une plus grande diversité de formations dans le Morelos. D'ailleurs, des neuf membres actuels de foyers interviewés qui avaient migré hors de l'état de Morelos pour réaliser leurs études supérieures, retournant ensuite à leurs localités,¹⁸³ sept avaient plus de 40 ans. En revanche, des 16 membres actuels de foyers interviewés qui faisaient ou avaient fait des études supérieures dans l'état de Morelos, 12 avaient moins de 40 ans. Cette différence d'âge persiste en considérant seulement les membres actuels de foyers interviewés qui avaient déjà terminé leurs études supérieures dans l'état de Morelos, représentant 12 individus, dont huit avaient moins de 40 ans. Exposons deux cas – dont nous avons vu leurs témoignages dans le Chapitre 6 – qui illustrent les stratégies migratoires scolaires.

Raúl et Alejandra Gazca sont des potiers et des commerçants de produits artisanaux, âgés de 56 et 52 ans, qui habitent à Tlayacapan. Tous les deux ont étudié la licence à Mexico, dans la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) – monsieur Gazca a étudié l'ingénierie civile et madame Gazca l'odontologie. Ils ont deux enfants : une fille, de 19 ans, qui a terminé le lycée à Tlayacapan et qui projette d'étudier la médecine dans l'UAEM, ainsi qu'un fils, de

¹⁷⁸ Consulter, au sujet de l'histoire de l'UAEM : <http://www.uaem.mx/vida-universitaria/identidad-universitaria/historia-de-la-uaem> ; http://es.wikipedia.org/wiki/Universidad_Aut%C3%B3noma_del_Estado_de_Morelos (pages consultées le 3 mars 2014).

¹⁷⁹ Cf. <http://www.uaem.mx/admision-y-oferta> (page consultée le 3 mars 2014).

¹⁸⁰ Cf. <http://www.itesm.mx/wps/wcm/connect/Campus/CVA/Cuernavaca/Acerca+del+campus/Historia> (page consultée le 3 mars 2014).

¹⁸¹ Cf. <http://www.ceprobi.ipn.mx/Conocenos/Paginas/Antecedentes-Historicos.aspx> (page consultée le 3 mars 2014).

¹⁸² Cf. <http://www.upemor.edu.mx/mision.php> (page consultée le 3 mars 2014).

¹⁸³ Nous ne considérons pas ici les trois membres de foyers interviewés qui faisaient ou avaient fait la navette vers Mexico pour réaliser des études supérieures.

24 ans, qui a également terminé le lycée à Tlayacapan et qui a pris des cours spécialisés à Guadalajara pour devenir découpeur plasma – il fabrique des pièces décoratives en métal, qu'il vend dans le magasin de ses parents. Monsieur et madame Gazca ont fait leurs études supérieures à Mexico puisqu'auparavant l'offre éducative dans le Morelos était très réduite. Selon monsieur Gazca : « Auparavant, quand j'étais jeune, il n'y avait pas beaucoup de transports. Les écoles les plus proches étaient à Cuautla. Il y avait un seul bus qui nous emmenait. J'ai étudié l'école primaire, le collège et le lycée à Cuautla. Pour l'université, en 1974 je suis allé faire le test d'entrée à l'UNAM, à Mexico. J'ai dû aller à Mexico et j'ai habité là-bas durant un temps. » Madame Gazca, pour sa part, a même étudié le lycée à Mexico. C'est à l'UNAM que monsieur et madame Gazca se sont connus, et ils ont habité plusieurs années ensemble à Mexico. Dans les années 1980, ils ont décidé de retourner à Tlayacapan pour se marier et pour s'y installer. Madame Gazca y a inauguré un cabinet d'odontologie, tandis que monsieur Gazca travaillait comme ingénieur en mécanique de sols, devant voyager beaucoup. S'étant lassé de ce travail, il a décidé d'ouvrir un magasin de produits artisanaux en 1994, profitant de l'attraction touristique qu'avait déjà le village de Tlayacapan ainsi que du fait qu'il savait fabriquer des pièces de poterie. Aujourd'hui, ils travaillent tous les deux comme potiers et comme commerçants de produits artisanaux.

Madame Jimena Suárez, âgée de 57 ans, est une infirmière retraitée, habitant seule à Oacalco. Son mari, qui était professeur de primaire et de collège, est décédé il y a plusieurs années, tandis que ses deux enfants habitent aussi à Oacalco, mais dans leurs propres maisons – son fils est avocat, travaillant à Cuernavaca, et sa fille est infirmière, travaillant à Cuautla. Madame Suárez a étudié l'infirmierie à Toluca, dans l'université de l'état de México. Elle voulait faire sa licence dans le Morelos, mais elle n'a pas pu entrer à l'UAEM parce qu'il y avait trop de postulants, et il s'agissait en ce moment de la seule université de l'état qui proposait la formation d'infirmière. Elle a habité à Toluca pendant six ans. Les quatre premières années elle a suivi les cours dans la faculté de médecine et les deux dernières elle a rédigé son mémoire de licence et a travaillé comme stagiaire dans un hôpital. Madame Suárez voulait continuer à habiter à Toluca, mais son père est tombé malade et elle a dû retourner à Oacalco. Elle a ensuite obtenu un emploi dans l'hôpital de l'Institut de la sécurité sociale (Instituto Mexicano de la Seguridad

Social, ou IMSS) à Cuautla, faisant la navette tous les jours. Madame Suárez a pris sa retraite en 2010, après 28 ans de travail dans cet hôpital. Actuellement elle est productrice de canne à sucre, embauchant des ouvriers agricoles pour cultiver la parcelle familiale. Elle a décidé de cultiver de la canne à sucre sur cette parcelle, que sa mère louait auparavant à d'autres producteurs, dans le but de mettre l'exploitation au nom de son frère pour qu'il puisse accéder à la sécurité sociale – il était auparavant ouvrier dans la raffinerie de sucre de Oacalco, mais il n'a pas travaillé suffisamment d'années pour recevoir une pension.

La continuation des études n'est évidemment pas la seule motivation qui mène ou ait mené les habitants des régions d'étude à migrer. La base de données de l'échantillon du recensement de 2000 (INEGI, 2000b) contient une variable qui n'a malheureusement pas été reproduite dans les autres recensements : les causes de la migration des personnes qui n'habitaient pas dans le même état ou dans le même pays en 1995. Ces causes sont divisées en huit catégories : la recherche de travail ; la réunion avec la famille ; le changement du lieu de travail ; les études ; le mariage ou l'union avec une autre personne ; les problèmes de santé ; la violence et l'insécurité ; et les autres causes. Cette variable nous permet donc de décrire les motivations principales des migrations partant des municipalités d'étude vers d'autres états du pays.

Ainsi, pour les trois municipalités vues comme un ensemble, la motivation principale des personnes qui ont émigré entre 1995 et 2000 vers un autre état du pays était pour se réunir avec la famille (28,9% des migrants qui ont déclaré une cause) ; suivie des autres causes (18,6%) ; la recherche d'un travail (15,5%) ; le changement du lieu de travail (15,2%) ; les problèmes de santé (9,2%) ; le mariage ou l'union avec une autre personne (5,5%) ; les études (5%) ; et, enfin, la violence et l'insécurité (2,3%). La réunion avec la famille et le travail expliqueraient donc chacun environ 30% des migrations. L'état de destination le plus important des personnes qui migraient pour se réunir avec leur famille était le Guerrero, tandis que le District Fédéral et l'état de Mexico étaient les destinations les plus importantes des personnes qui cherchaient du travail ou changeaient de lieu de travail. Ces informations nous permettent de distinguer deux grands groupes de migrants qui quittent les régions d'étude et se dirigent vers d'autres états : les migrants originaires du Guerrero, qui sont partis travailler dans le Morelos et qui retournent à leurs localités d'origine (voir le Chapitre 5), et les personnes

originaires du Morelos qui quittent l'état pour travailler dans d'autres lieux, notamment Mexico. Exposons deux cas qui illustrent ces deux types de migrants :

Rodrigo et Carlos sont deux cousins, âgés de 17 et 19 ans, qui travaillent dans des pépinières de plantes ornementales à Atlacomulco. Leur travail consiste principalement à arroser les plantes, les fertiliser, remplir les pots de plantes avec de la terre, et s'occuper des clients lorsque les propriétaires ne sont pas là. Pour ce travail ils sont payés 800 pesos par semaine. Carlos est aussi aide maçon dans la construction de maisons et de complexes résidentiels dans les environs d'Atlacomulco. Les propriétaires des deux pépinières où ils travaillent sont un oncle et une tante, et tous les quatre sont originaires du village de Santa Cruz, dans la montagne du Guerrero. Les parents de Rodrigo et Carlos continuent à vivre à Santa Cruz où ils cultivent du maïs et du haricot, essentiellement pour l'autoconsommation, sur de petites parcelles pluviales. La pauvreté dans leur village d'origine et le manque de sources d'emploi sont les facteurs qui ont mené leur oncle et leur tante à migrer à Atlacomulco il y a quatre ans, où ils ont commencé par travailler comme ouvriers agricoles dans la production de plantes ornementales, établissant ensuite leurs propres pépinières, ce qui a créé des opportunités de travail bienvenues pour des membres de la famille habitant à Santa Cruz. Rodrigo et Carlos ont profité de cette opportunité pour faire des économies, et pour apporter des ressources monétaires à leurs foyers et à leur communauté. Ils retournent tous les étés à Santa Cruz avec leurs économies, et ils aident à la culture de maïs et du haricot, et participent aux fêtes votives, contribuant aux dépenses qu'elles entraînent. Rodrigo et Carlos n'ont pas l'intention de s'installer définitivement à Atlacomulco ; ils veulent retourner éventuellement à leur village d'origine, après avoir fait suffisamment d'économies pour construire leurs propres maisons.

Roberto Castillo, âgé de 45 ans, est un administrateur d'un complexe résidentiel à Oacalco. Cela fait environ cinq ans qu'il a cet emploi. Auparavant il était producteur de fraises, mais il a dû jeter l'éponge parce qu'il n'a pas pu maintenir la même qualité de production au moment qu'il a augmenté sa superficie de culture, devant arrêter d'approvisionner le supermarché Wal-Mart, avec lequel il avait un contrat de production (voir la partie 8.2 du Chapitre 8). Il a été producteur de

fraises pendant trois ou quatre ans. Avant cela, monsieur Castillo travaillait à Mexico comme chef d'équipe dans le hangar de la compagnie aérienne AeroMéxico. Il a quitté Oacalco pour aller à Mexico quand il avait 22 ans pour suivre une formation technique, décrochant quelques années après un premier emploi à AeroMéxico. Monsieur Castillo a travaillé six ans dans cette compagnie aérienne, mais il a décidé de retourner à Oacalco parce qu'il s'agissait d'un travail épuisant et intensif. Selon ses propres mots : « J'en avais marre du hangar. Je suis retourné directement ici. Je devais forcer les gens à travailler jour et nuit, jour et nuit. On travaillait sans relâche. L'avantage c'est que là-bas je gagnais beaucoup plus qu'ici. Et si je travaillais plus, je gagnais plus. On nous payait les heures supplémentaires, à la différence d'ici. Mais on devait exploiter les gens, et soi-même, le plus possible. » Avec une partie des économies qu'il avait fait en travaillant à AeroMéxico, monsieur Castillo a loué une parcelle à Oacalco et a commencé à produire des fraises.

Comme nous l'avons exposé dans le Chapitre 5, l'émigration partant des régions d'étude n'est pas un phénomène très significatif et aurait même tendance à décroître, en grande partie grâce aux nouvelles opportunités économiques liées à la gentrification et l'urbanisation. Rappelons que la part des foyers en 2010 avec des émigrants aux Etats-Unis dans le quinquennat antérieur ne représentait que 2% à Jiutepec, 3,5% à Yautepec et 0,9% à Tlayacapan (CONAPO, 2012). De la même façon, la part de la population des municipalités d'étude en 2010 qui est partie vers un autre état du pays dans le quinquennat antérieur ne représentait que 1,4% à Jiutepec, 1,7% à Yautepec, et 0,8% à Tlayacapan (INEGI, 2010d). Quant à la part de la population qui est partie dans une autre municipalité du Morelos dans le quinquennat antérieur, ces pourcentages ont été de 3,4% à Jiutepec, 2,4% à Yautepec, et 2,1% à Tlayacapan (INEGI, 2010d).

Les caractéristiques des foyers interviewés montrent que la majorité des émigrations de leurs membres se sont réalisées il y a plus d'une décennie, corroborant le décroissement de l'importance des stratégies migratoires dans les régions d'étude. Ainsi, 11 foyers interviewés avaient des membres, actuels ou anciens, qui avaient émigré de façon temporelle ou permanente depuis les régions d'étude vers les Etats-Unis, mais dans sept cas ces migrations avaient eu lieu il y a plus de 10 ans – dans un seul cas l'émigration avait eu lieu il y a moins de cinq ans. De la même façon, 19 foyers interviewés avaient des membres, actuels ou anciens, qui avaient émigré de façon

temporelle ou permanente depuis les régions d'étude vers un autre état du pays – dans 12 cas au District Fédéral –, mais dans 10 cas ces migrations avaient eu lieu il y a plus de 10 ans – dans deux cas seulement l'émigration avait eu lieu il y a moins de cinq ans. Pour le cas de l'émigration temporelle ou permanente depuis les régions d'étude vers une autre municipalité du Morelos, cela a concerné des membres, actuels ou anciens, de huit foyers interviewés, dont cinq cas correspondaient à des migrations réalisées il y a plus de 10 ans, et aucun il y a moins de cinq ans.

D'autre part, nous avons mis en évidence, à partir de notre travail de terrain, ainsi qu'en examinant la bibliographie sur nos régions d'étude, que certaines conjonctures locales et temporaires ont encouragé des vagues de migrations, montrant encore une fois l'importance des conditions locales dans l'explication des stratégies de reproduction. Ceci a été particulièrement vrai avec la fermeture de la raffinerie de sucre de Oacalco en 1989.

La raffinerie de sucre de Oacalco, qui a été étatisée en 1978, n'a pas survécu aux politiques de rationalisation et d'efficacité entamées avec le virement libéral des années 1980, puisqu'elle avait une capacité de raffinage réduite, de bas rendements, une obsolescence technologique, un excès de personnel, et elle dépendait financièrement de subventions gouvernementales (Concheiro, 2001 : 213-214 ; Rayón, 1995 : 38). Le résultat immédiat de la fermeture de la raffinerie de sucre a été le licenciement des ouvriers, l'accroissement du chômage, la chute des revenus des paysans, et une reconversion forcée des cultures qui a échoué (Concheiro, 2001 : 216 ; Rayón, 1995 : 42). Les effets négatifs se sont étendus à d'autres villages voisins qui fournissaient également la raffinerie en main-d'œuvre et en canne à sucre, ainsi qu'à d'autres secteurs – notamment le petit commerce – qui bénéficiaient indirectement de l'activité économique créée par la raffinerie (Rayón, 1995 : 38). Comme un malheur ne vient jamais seul, de nombreux anciens ouvriers de la raffinerie, qui venaient de recevoir leurs indemnités de licenciement, ont été escroqués par un individu qui les a invité à placer leur argent dans sa supposée société de courtage à Yautepec (Concheiro, 2001 : 218 ; Rayón, 1995 : 39).

La crise économique locale produite par la fermeture de la raffinerie de sucre a encouragé des stratégies telles que la location et la vente de parcelles, ainsi que la migration, notamment aux Etats-Unis (Concheiro, 2001 : 219-224 ; Rayón, 1995 : 40, 42). Néanmoins, la situation économique locale s'est peu à peu améliorée : les producteurs de canne à sucre ont rapidement commencé à signer des contrats de

production avec la raffinerie de sucre de Casasano, dans la municipalité de Cuautla ; la reconversion à d'autres cultures comme le glaïeul et le haricot vert a éventuellement eu un succès modéré ; la constitution de négoce (épiceries, petits restaurants, pharmacies, parmi d'autres) s'est avéré profitable et a été impulsé par l'arrivée des résidents temporaires ; et différents emplois liés à la gentrification ont surgi (le jardinage, le travail domestique, l'administration des complexes résidentiels, etc.). D'autre part, l'établissement de négoce a été financé dans certains cas avec l'argent qu'ont envoyé les migrants qui étaient aux Etats-Unis, ou qu'ils ont apporté avec eux lorsqu'ils sont revenus à Oacalco (Rayón, 1995 : 40).

La fermeture de la raffinerie de sucre de Oacalco est encore remémorée par les habitants de cette localité comme étant un événement qui a bouleversé leurs vies et qui a encouragé la migration de nombreux habitants pour contrer la perte des sources de revenus. Un habitant de Oacalco, qui était fonctionnaire dans le gouvernement municipal de Yautepec, relatait que :

Presque tout le monde vivait de la raffinerie de sucre, même beaucoup de gens de Tepoztlán. Mon père était chauffeur. Il amenait des ouvriers de Tepoztlán dans sa camionnette, qui travaillaient dans la raffinerie. Ils lui payaient pour faire le va-et-vient. Il vivait de ça, mais après... Ça fait 23 ans que la raffinerie a fermé. Oacalco est devenu un village fantôme. Beaucoup de commerces ont fermé, beaucoup de gens sont partis (Employé dans le gouvernement municipal de Yautepec de 43 ans, habitant de Oacalco).

De la même façon, un producteur de Oacalco racontait que :

Beaucoup de gens ont émigré vers les Etats-Unis. Avant il n'y avait que deux ou trois personnes qui avaient migré, mais avec la fermeture de la raffinerie de sucre des dizaines de personnes sont parties. Les gens ont perdu leurs emplois et la raffinerie n'achetait plus de canne, alors beaucoup sont partis. Moi je suis allé à Chicago. Là-bas il y avait plus de trente personnes de Oacalco. Et c'est seulement à Chicago. Imagine tous les gens de Oacalco qui sont partis à Los Angeles, à New York, à d'autres endroits ! Certains sont restés là-bas et ont fondé leurs familles aux Etats-Unis. Mais moi je suis revenu. Bon je suis allé et venu plusieurs fois. La première fois que je suis allé c'est quand ma fille était petite, en 1990. Je suis allé et venu au moins quatre fois. Je passais la moitié de l'année là-bas et la moitié de l'année ici. [...] Je suis allé récolter des raisins, des pommes... des courgettes aussi. J'épargnais un peu d'argent et ensuite je revenais ici (Producteur de canne à sucre et éleveur de bétail bovin de 54 ans, habitant de Oacalco).

Certaines conjonctures plus personnelles, par exemple les nécessités urgentes d'argent à la suite d'une maladie ou pour rembourser un prêt, peuvent aussi être des facteurs qui conduisent des habitants des régions d'étude à adopter des stratégies migratoires. Le témoignage suivant d'une habitante de Tlayacapan, qui a raconté la migration aux Etats-Unis de son mari, illustre cette situation :

Mon mari habite aux Etats-Unis. Ça fait sept ans qu'il est parti. Il habite en Floride. Il est maçon, il travaille dans la construction. On a eu un problème financier et il a dû partir. [...] Avant il était policier. Il travaillait dans la police municipale. C'est ce qu'il faisait tout d'abord. Ensuite il a travaillé comme vigile dans un complexe résidentiel. [...] Un jour il a fait une mauvaise chute et il s'est fait mal à la colonne vertébrale. Il a obtenu un arrêt de travail pour maladie, mais seulement pour une période très réduite. Quand il a guéri il n'a pas pu récupérer son travail. On s'est endetté parce qu'on devait payer les frais médicaux. Alors il est parti aux Etats-Unis pour travailler. Il dit qu'il pense retourner cette année, mais on va voir. Nos enfants sont encore à l'école, alors peut-être il va rester là-bas plus de temps pour qu'on puisse payer leurs études (Propriétaire d'un petit restaurant de 41 ans, habitante de Tlayacapan).

9.5 La recherche d'aides et de financements externes non agricoles

Comme pour les aides et financements agricoles (voir le Chapitre 8), la stratégie de recherche d'aides et de financements non agricoles dans les régions d'étude est limitée. Non seulement un nombre très réduit de foyers des régions d'étude reçoit-il des formes d'assistance ou des crédits non agricoles, mais les aides et financements que nous avons identifiés produisent peu de retombées économiques et sociales, n'étant généralement pas destinés à impulser des projets productifs ou commerciaux et étant inscrits dans des logiques assistantielles et de ciblage. Les principales aides sociales que nous avons repérées sont le programme de transfert d'argent conditionnel Oportunidades (auparavant nommé PROGRESA¹⁸⁴) et l'allocation aux seniors nommée Programa 70 y Más.

Le programme Oportunidades trouve ses origines dans le Programme national de solidarité (Programa Nacional de Solidaridad, ou PRONASOL), lancé en 1991 après la crise de la dette du début des années 1980 et des politiques d'ajustement structurel qui l'ont suivi, qui ont eu des conséquences négatives sur le niveau de vie de la population mexicaine. Le PRONASOL était un méli-mélo d'actions destinées à des zones

¹⁸⁴ Acronyme de Programa de Educación, Salud y Alimentación.

appauvries, comprenant des dépenses d'infrastructure (eau, égouts, électrification, routes) et de santé (infrastructures hospitalières, vaccinations, parmi d'autres), des bourses, des microcrédits, des installations sportives, etc. (Ceballos et Lautier, 2007 : 5). Le PRONASOL, étant jugé trop clientéliste, a été dissout avec l'arrivée d'un nouveau gouvernement en 1994.

Néanmoins, l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994 – qui a approfondi la crise de la petite et moyenne agriculture mexicaine en raison de la concurrence des agricultures des Etats-Unis et du Canada –, le soulèvement néo-zapatiste au Chiapas cette même année, et les effets sociaux et économiques de la crise mexicaine de 1994-1995 (l'« effet Tequila »), ont tous été des facteurs qui ont mené à la continuation des politiques sociales assistantielles avec l'instauration en 1997 du PROGRESA (Bey, 2008 : 884-885 ; Ceballos et Lautier, 2012 : 17).

Le PROGRESA visait le développement du « capital humain » des personnes en situation de pauvreté extrême – qui serait nécessaire pour améliorer les capacités pour s'incorporer au marché du travail et pour rompre le « cercle vicieux de la pauvreté » – en conditionnant des soutiens monétaires à l'assiduité scolaire des enfants et à des suivis sanitaires de base, essentiellement préventifs (Bey, 2008 : 882, 890 ; Ceballos et Lautier, 2012 : 12). Le PROGRESA n'a bénéficié au début qu'à des foyers en situation d'extrême pauvreté avec des femmes en âge de procréation et des enfants en âge scolaire dans les localités rurales plus marginalisées ; toutefois, avec la transformation en 2002 du PROGRESA dans le programme Oportunidades, les villes moyennes et puis les grandes villes ont été incluses (Bey, 2008 : 887, 890). Les mères sont celles qui reçoivent toutes les prestations, étant supposément de meilleures gestionnaires du budget familial que les hommes (Bey, 2008 : 889 ; Ceballos et Lautier, 2007 : 7).¹⁸⁵

L'extension du programme aux villes a accru rapidement le nombre de bénéficiaires ainsi que son budget. Tandis qu'en 2000 le programme bénéficiait à 2,6 millions de familles rurales avec un budget de sept milliards de pesos mexicains, en 2005 le programme touchait déjà 5,1 millions de familles, représentant environ un quart

¹⁸⁵ Comme le note Marguerite Bey (2008 : 889, 892), ce ciblage sur les mères pose certains problèmes, pouvant créer des conflits intrafamiliaux et promouvant des représentations négatives des pères, qui sont perçus comme des alcooliques tandis que leurs fonctions productives sont éludées. D'autre part, comme le remarquent Marco Ceballos et Bruno Lautier (2007 : 8, 2012 : 14), au lieu de favoriser une émancipation féminine, notamment en facilitant l'accès des femmes au marché du travail, ce ciblage renforce une vision traditionaliste de la division sexuelle du travail. Un autre point important que notent Ceballos et Lautier (2012 : 13) est que le ciblage sur les familles avec des enfants exclut les adultes pauvres sans charges familiales.

de la population mexicaine, avec un budget de 18,6 milliards de pesos (Ceballos et Lautier, 2007 : 7-8). En 2013, Oportunidades – renommé Prospera dans cette année – a bénéficié à 5,8 millions de familles, soit un peu plus de 25 millions de personnes, avec un budget de 36,2 milliards de pesos (environ deux milliards d’euros) (SEDESOL, 2014a). Oportunidades représente ainsi une politique sociale à couverture massive, mais il ne modifie pas significativement la structure de la dépense sociale, représentant à peine 0,6% du PIB, tandis que la dépense sociale publique totale est d’environ 13% du PIB (Ceballos et Lautier, 2012 : 7).

Oportunidades offre des suivis sanitaires gratuits (essentiellement de prévention) aux membres des foyers bénéficiaires, des soutiens monétaires pour l’achat de biens de consommation de base, des bourses pour les enfants scolarisés à partir de la troisième année de l’école primaire¹⁸⁶ et jusqu’aux 22 ans, ainsi que des allocations pour l’achat de fournitures scolaires. Depuis 2012, les montants mensuels de ces aides sont de 315 pesos (un peu moins de 20 euros) pour l’achat de biens de consommation de base, qui peuvent s’accroître de 130 pesos lorsque les prix alimentaires internationaux s’élèvent, ainsi que de 115 pesos pour chaque enfant de moins de 10 ans, et de 345 pesos pour chaque sénior de plus de 70 ans¹⁸⁷ ; d’entre 165 et 330 pesos pour chaque enfant en école primaire, selon la classe scolaire¹⁸⁸ ; d’entre 480 et 620 pesos pour chaque enfant en collège, selon la classe et le sexe¹⁸⁹ ; d’entre 810 et 1 055 pesos pour chaque enfant en lycée ou qui suit des formations professionnelles, selon la classe et le sexe ; et d’entre 220 et 415 pesos par enfant pour l’achat de fournitures scolaires, selon la classe (SEDESOL, 2013a). Cependant, les foyers bénéficiaires ne peuvent pas recevoir plus que les montants maximums stipulés, qui sont de 1 710 pesos mensuels (100 euros) pour les familles qui ont seulement des enfants en primaire et au collège, et de 2 765 pesos (environ 160 euros) pour les familles qui ont des enfants au lycée ou dans des formations professionnelles (SEDESOL, 2013a).

En comparaison, le seuil de pauvreté extrême ou alimentaire (qui équivaut au prix du panier alimentaire de base) par personne était, en février 2014, de 870 pesos dans les zones rurales et de 1 234 pesos dans les zones urbaines, tandis que le seuil de pauvreté patrimoniale (le prix des paniers alimentaire et non alimentaire de base) par

¹⁸⁶ Dans les localités de moins de 2 500 habitants, les familles avec des enfants en première et deuxième année d’école primaire reçoivent aussi ces bourses.

¹⁸⁷ A l’exception des séniors qui reçoivent l’allocation 70 y Más, que nous exposons plus loin.

¹⁸⁸ Les enfants en classes plus avancées bénéficient d’un montant plus élevé.

¹⁸⁹ Des montants modiquement plus élevés sont assignés aux filles.

personne était de 1 626 pesos dans les zones rurales et de 2 554 pesos dans les zones urbaines (CONEVAL, 2014c). Ainsi, par exemple, pour qu'une famille rurale de cinq membres puisse dépasser le seuil de pauvreté, elle devrait gagner plus de 8 130 pesos mensuels. Les montants des allocations d'Oportunidades que peuvent recevoir les familles sont donc généralement en dessous des seuils de pauvreté, ce qui explique pourquoi les études sur l'impact de ce programme n'ont pas pu montrer qu'il a des effets sur la réduction de la pauvreté – ainsi, selon une estimation, ce programme représenterait seulement 10% des revenus des 20% les plus pauvres de la population (Bey, 2008 : 894 ; Ceballos et Lautier, 2012 : 10).

La fixation des montants maximums a pour but d'éviter la dépendance envers les aides et d'encourager les familles à s'efforcer de sortir de la pauvreté en s'incorporant aux marchés du travail ; cependant, comme l'exprime Marguerite Bey (2008 : 891, 894), sachant que les bénéficiaires d'Oportunidades, surtout en milieu rural, tendent à être des travailleurs pauvres, il est difficile de comprendre comment ce programme pourrait contribuer à une sortie de la pauvreté à court ou moyen terme. De la même façon, Marco Ceballos et Bruno Lautier (2012 : 15) notent qu'Oportunidades est censé favoriser l'insertion des bénéficiaires au marché du travail, mais cela est contradictoire puisqu'il n'a aucun impact sur l'emploi. Ainsi, Ceballos et Lautier (2012 : 15) remarquent que : « Ces programmes n'arrivent donc pas à engendrer des processus continus de promotion économique des pauvres, parce qu'ils ne transforment pas les conditions structurelles qui expliquent la pauvreté. »

Les principaux impacts positifs d'Oportunidades, qui sont liés à ses conditionnalités que nous avons déjà notées, sont l'accroissement des taux de scolarisation et l'accès accru des pauvres aux institutions de santé ; toutefois, ces impacts positifs n'ont pas été accompagnés d'une amplification semblable des infrastructures éducatives et de santé dans le pays, ce qui a contribué au surpeuplement des classes, au débordement des centres de santé et au manque de médicaments, réduisant la qualité de ces services publics (Bey, 2008 : 892 ; Ceballos et Lautier, 2007 : 8, 2012 : 12).

Finalement, bien que PROGRESA et Oportunidades aient été promus comme des programmes qui ne seraient pas utilisés par le gouvernement comme un mécanisme clientéliste – raison pour laquelle la gestion a été en grande partie décentralisée¹⁹⁰ –, des

¹⁹⁰ Le choix des bénéficiaires et le contrôle de l'observation des conditions sont opérés par des femmes des localités, appelées *vocales* (Ceballos et Lautier, 2007 : 7). D'autres acteurs fondamentaux sont les

pratiques clientélistes ou népotistes ont néanmoins été adoptées par les personnes chargées de mettre en œuvre ce programme au niveau local (Bey, 2008 : 897 ; Ceballos et Lautier, 2007 : 8)

Nous pouvons prendre comme point de référence la population dans les régions d'étude en 2010 (selon les données du recensement) pour déterminer la part de la population qui recevait cette allocation en 2013. Ainsi, Oportunidades a bénéficié en 2013 à 3 276 familles à Jiutepec, soit 15 236 personnes ou 7,7% de la population municipale de 2010 ; à 3 471 familles à Yautepec, soit 15 568 personnes ou 15,9% de la population municipale de 2010 ; et à 1 318 familles à Tlayacapan, soit 5 590 personnes ou 33,8% de la population municipale de 2010 (INEGI, 2010a ; SEDESOL, 2014b). Nous pouvons ainsi noter clairement qu'Oportunidades a un poids beaucoup plus important dans les municipalités plus rurales, qui ont moins d'activités non agricoles. Quant aux localités d'étude, Oportunidades a bénéficié à 49 familles à Oacalco, soit 261 personnes ou 9,9% de la population de cette localité en 2010, et à 330 familles à Tlayacapan, soit 1 458 personnes ou 18,3% de la population de cette localité en 2010 – aucune information n'est donnée pour Atlacomulco (INEGI, 2010a ; SEDESOL, 2014b).¹⁹¹ Ces dernières données nous parlent d'une situation économique plus prospère dans les localités de Oacalco y de Tlayacapan que dans les municipalités qui les englobent.

L'autre allocation que nous avons repérée dans notre travail de terrain est le programme 70 y Más – appelé, depuis 2013, Pensión para Adultos Mayores –, qui est une aide qu'octroie le gouvernement fédéral aux séniors. Cette allocation a été créée en 2007 et a bénéficié tout d'abord aux séniors dans les localités rurales (de moins de 2 500 habitants). Ce ciblage géographique a été modifié plusieurs fois – en 2008, pour comprendre les localités de moins de 20 mille habitants, et en 2009, pour comprendre celles de moins de 30 mille habitants –, avant d'être éliminé en 2012 pour comprendre toutes les localités ; néanmoins, un autre type de ciblage a été introduit cette même année, excluant les personnes qui recevaient déjà une pension d'autres institutions (Flores, 2013 : 43). En 2013, l'allocation 70 y Más a été modifiée pour inclure les

enlaces municipales, choisis par les gouvernements municipaux, qui aident à identifier les zones où le programme doit s'étendre, accompagnent le personnel d'Oportunidades pour faire les enquêtes aux possibles bénéficiaires, et s'occupent de la logistique générale de l'opération du programme dans les localités (SEDESOL, 2013b).

¹⁹¹ Rappelons qu'Atlacomulco a été absorbée par la ville de Jiutepec, et n'est donc pas désagrégée dans les données des recensements de population ou dans d'autres statistiques officielles, à l'exception de celles qui distinguent les *ejidos*.

personnes âgées de plus de 65 ans (s'appelant désormais *Pensión para Adultos Mayores*), le montant de l'allocation a été augmenté de mille à 1 050 pesos bimensuels (environ 60 euros), et la condition de ne pas recevoir une pension a été modifiée pour incorporer les personnes qui recevaient une pension de moins de 1 092 pesos mensuels.¹⁹² Notons que le montant de l'allocation est très inférieur aux seuils de pauvreté ruraux et urbains (1 626 et 2 554 pesos respectivement, en février 2014), inférieur au seuil de pauvreté extrême en milieu urbain (1 234 pesos), et à peine supérieur au seuil de pauvreté extrême en milieu rural (870 pesos).

Atenea Flores (2013) analyse le fonctionnement et l'impact du programme 70 y Más dans une étude pour la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC). Selon Flores (2013 : 43), la population qui recevait l'allocation de 70 y Más au Mexique a triplée entre 2007 et 2012, passant d'un peu plus d'un million de personnes à un peu plus de trois millions, bien que la part des bénéficiaires par rapport à la population visée soit passée d'environ 100% à 60%. Flores (2013 : 52, 76) remarque, comme nous le venons de faire, que l'allocation 70 y Más est loin d'être suffisante pour franchir le seuil de pauvreté, et explique aussi que le montant de cette allocation est resté constant jusqu'en 2012 et qu'il n'a pas été indexé à l'inflation, ce qui réduit encore plus sa portée.

D'autre part, Flores (2013 : 58) note que, de même que d'autres programmes de type assistantiel, la pérennité du 70 y Más n'est pas garantie par la législation, ce qui remet en question sa durabilité et la soumet aux basculements politiques et économiques.¹⁹³ De plus, selon Flores (2013 : 61), à la différence des approches universelles, le 70 y Más reproduit les erreurs typiques du ciblage, notamment en stigmatisant les bénéficiaires, en rendant plus facile la corruption, et en excluant des personnes qui peuvent aussi avoir besoin de l'allocation – surtout les personnes qui reçoivent une autre pension mais qui sont tout de même pauvres.¹⁹⁴ Finalement, l'auteure (Flores, 2013 : 69) constate qu'à l'exception de certaines campagnes et

¹⁹² Cf. http://www.sedesol.gob.mx/es/SEDESOL/Informacion_del_Programa (page consultée le 6 mars 2014).

¹⁹³ Marguerite Bey (2008 : 887) argumente la même chose pour le cas d'Oportunidades en affirmant que : « le PROGRESA ne répond pas à un droit acquis par les populations dans le besoin, il est le résultat d'une décision du gouvernement et, pour cela même, celui-ci pourrait y mettre fin. »

¹⁹⁴ Bien que la condition de ne pas recevoir une pension ait été modifiée en 2013 pour incorporer les personnes qui recevaient une pension de moins de 1 092 pesos mensuels, ce dernier montant est bien en dessous du seuil de pauvreté (2 554 pesos par personne dans les zones urbaines et 1 626 pesos par personne dans les zones rurales, en février 2014), et est même inférieur au seuil de pauvreté extrême en milieu urbain (1 234 pesos par personne).

séances d'information sur des questions de santé, le 70 y Más n'offre pas d'accompagnements plus personnalisés aux bénéficiaires qui en ont besoin, à la différence des dispositions *cash for care* qui opèrent dans de nombreux pays, limitant également la portée de ce programme.

L'importance du programme Pensión para Adultos Mayores (auparavant 70 y Más) dans les régions d'étude se reflète dans les données sur le nombre de bénéficiaires, disponibles pour l'année 2013. Nous pouvons prendre comme point de référence la population de plus de 65 ans en 2010 (selon les données du recensement) pour déterminer la part des séniors qui recevaient cette allocation en 2013. Ainsi, nous pouvons dire qu'environ 87% des séniors recevaient l'allocation Pensión para Adultos Mayores dans la municipalité de Tlayacapan et 92% dans la localité du même nom, environ 52% la recevaient à Yautepec et 68% à Oacalco, et environ 56% la recevaient dans la municipalité de Jiutepec – l'information pour Atlacomulco n'est pas désagrégée (INEGI, 2010a ; SEDESOL, 2014b). Encore une fois, nous pouvons noter que c'est dans la municipalité plus rurale de Tlayacapan que l'importance de cette aide sociale est plus grande, ce qui s'explique par un accès plus restreint à la sécurité sociale et aux systèmes de retraite.

Les témoignages des personnes interviewées au sujet des programmes sociaux Oportunidades et 70 y Más reproduisent en grande partie les critiques que nous avons déjà formulées, notamment en ce qui concerne le montant très réduit des aides qui est insuffisant pour sortir des situations précaires ; le caractère non productif des allocations – n'étant pas destinées à promouvoir les activités économiques des bénéficiaires – ; l'exclusion de certains groupes qui ont aussi besoin d'aides ; la pression créée sur les services sanitaires et scolaires publics ; et les situations de corruption et népotisme. Evoquons uniquement le témoignage d'un habitant de Tlayacapan, qui synthétise de façon très claire les sentiments partagés par beaucoup d'autres personnes des régions d'étude :

En ce moment je ne reçois pas d'aides. Je me suis à peine inscrit au 70 y Más, mais je n'ai encore rien reçu. Mais je vais vous dire quelque chose. Peut-être le gouvernement veut faire de bonnes choses, mais les gens qui s'occupent de mettre en œuvre les programmes non. Par exemple, ceux qui inscrivent les gens au Oportunidades. Je me suis rendu compte, dans ce quartier, que les gens qui sont chargés du programme Oportunidades se disent : « tout d'abord j'inscris ma famille, ma nièce, mes oncles, mes parents, mes compères, mes amis... ». Le gouvernement envoie de l'argent, mais ils devraient superviser davantage comment on le

distribuée ! Beaucoup de personnes qui reçoivent les aides ne sont pas celles qui en ont le plus besoin, et ceux qui en ont vraiment besoin ne reçoivent rien ! En plus, les aides ne servent pas à grande chose. Il y a plusieurs années je me suis inscrit au Seguro Popular,¹⁹⁵ et l'année dernière je suis tombé malade. Alors je suis allé à la clinique. Mais ils n'ont même pas voulu me donner une sonde. Bref, ils n'ont pas voulu s'occuper de moi ; ils n'avaient pas d'espace. Ils m'ont envoyé à un hôpital à Cuernavaca, celui de Parres, qui est du gouvernement. C'était en juillet. Le docteur qui s'occupait de moi m'a donné un rendez-vous pour m'opérer le 27 octobre. Mais je ne pouvais pas attendre tellement de temps ! Ils font tellement de publicité pour le Seguro Popular mais il ne marche pas ! J'ai dû aller dans un hôpital privé. [...] Au lieu de nous donner des aumônes, comme Oportunidades, PROCAMPO et 70 y Más, avec tout cet argent qu'ils distribuent ils devraient construire plus d'hôpitaux, et ils devraient s'assurer que les gens aient de bons emplois, construire des usines, des choses pour donner des emplois ! (Producteur de maïs et artisan de 72 ans, habitant de Tlayacapan).

Nous n'avons interviewé qu'une seule famille qui recevait un financement productif pour des activités non agricoles, du Fonds national d'aide pour les entreprises en solidarité (Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad, ou FONAES). Il s'agit de la famille Gazca, que nous avons évoquée dans la sous-partie précédente. Rappelons que cette famille, qui se consacrait à la production et à la vente de produits artisanaux à Tlayacapan, était composée du père, qui avait étudié l'ingénierie civile, de la mère, qui avait étudié l'odontologie, de leur fille, qui venait de terminer le lycée, et de leur fils, qui était découpeur plasma. Monsieur Gazca racontait que :

On a commencé à contacter des gens du gouvernement, du FONAES, et on a commencé à recevoir des formations. C'est comme ça que mes enfants sont pratiquement nés étant des artisans. Par exemple, mon fils fait toute une série de produits en métal. Nous avons commencé à nous spécialiser petit à petit. Ma fille enfile des choses, elle sait décorer, nous savons faire du tournage, nous savons faire des choses en argile, ainsi que d'autres choses. [...] Nous faisons partie du FONAES, et le FONAES nous offre des formations. Nous avons reçu des formations à Guadalajara et dans le nord du pays. Nous sommes allés aussi à Toluca, pour suivre une

¹⁹⁵ Le Seguro Popular, institué en 2004, est un autre programme social du gouvernement fédéral qui donne accès à des services médicaux aux personnes qui ne sont pas inscrites à la sécurité sociale. Les personnes qui se situent dans les premiers quatre déciles de revenus ne payent pas de frais d'inscription, tandis que les personnes situées dans les déciles suivants doivent payer des frais annuels d'inscription qui vont des deux mille aux 11 mille pesos, s'accroissant pour chaque décile. Cf. http://www.seguro-popular.salud.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=533%3Annuotas-vigentes&catid=71%3Ainformacion-sp&Itemid=288 (page consultée le 12 mars 2014). Les critiques les plus importantes du Seguro Popular sont qu'il ne couvre pas de nombreuses affections – notamment les plus chères à traiter –, que son budget est insuffisant pour procurer aux bénéficiaires les médicaments nécessaires, et qu'il contribue au débordement des cliniques et hôpitaux publics (cf. Zamarrón, 2012).

formation dans une école d'art japonais (Potier et commerçant de produits artisanaux de 56 ans, habitant de Tlayacapan).

En plus des aides pour suivre des formations, cette famille avait aussi reçu du financement du FONAES pour rénover leur magasin de produits artisanaux à Tlayacapan, ainsi que des aides pour participer à des foires-expositions.

Notons que le FONAES – renommé INAES (Instituto Nacional de la Economía Social) en 2013 – est une institution qui fait partie du ministère de l'économie. Les objectifs essentiels du FONAES sont d'octroyer des financements à des personnes démunies pour la création et la consolidation d'entreprises et de projets productifs – agricoles, agroindustriels, miniers, micro-industriels, ou d'autres – qui soient viables, et d'impulser les capacités entrepreneuriales et techniques des bénéficiaires de ces financements (Licea, 2009). Malgré son objectif d'accorder des financements à des personnes démunies, Silvestre Licea (2009 : 35, 83) affirme que dans les faits le FONAES ne s'est jamais occupé des personnes pauvres parce qu'il octroie des financements uniquement à des gens qui peuvent fournir une garantie et un business plan viable, et qui peuvent rembourser ces financements.

Ainsi, comme pour les financements agricoles d'institutions publiques telles que le FIRA, Financiera Rural ou le FIRCO (voir le Chapitre 8), les financements et aides qu'accorde le FONAES bénéficient uniquement aux personnes qui ont les qualifications, les capacités et les ressources nécessaires pour suivre les exigences normatives. Les personnes qui n'ont pas le capital économique et culturel nécessaire sont donc exclues des financements de type productif, tandis que les personnes les plus pauvres sont orientées vers les programmes sociaux de type assistantiel comme Oportunidades, qui, nous l'avons vu, créent peu de retombées économiques. Cette division des programmes néglige une grande partie de la population, qui se trouve sans accès à des financements ou à des aides.

9.6 Synthèse du chapitre

Pour finir, résumons dans les points suivants les principaux développements de ce chapitre :

1) Nous avons vu dans la première sous-partie que les stratégies de pluriactivité (individuelle et collective) prennent de l'ampleur dans les régions d'étude, notamment

en raison des changements dans les mécanismes de reproduction disponibles liés à la gentrification et l'urbanisation – c'est-à-dire l'accroissement des opportunités de travail non agricoles, particulièrement dans les services et le petit commerce (le jardinage, la vente de produits artisanaux, le travail domestique, la restauration, parmi d'autres). Ce sont en grande partie les femmes qui bénéficient de ce changement dans les mécanismes de reproduction, augmentant significativement leur participation aux activités économiques, et surtout dans les services et le petit commerce, amplifiant ainsi le phénomène de la pluriactivité au sein des foyers.¹⁹⁶ Cette participation croissante des femmes aux activités économiques entraîne, peu à peu, une transformation socioculturelle d'une grande ampleur, puisque les rôles traditionnels de genre commencent à changer.

2) L'accroissement des emplois non agricoles soulève cependant la question de la relève dans l'agriculture, comme nous l'avons analysé dans la deuxième sous-partie. En effet, les jeunes des régions d'étude tendent à éviter le travail dans l'agriculture puisque les revenus agricoles sont le plus souvent intermittents, incertains et plus réduits que les revenus non agricoles. Ce manque de relève dans l'agriculture contribue à expliquer certains phénomènes que nous avons commencé à analyser dans le chapitre précédent, notamment le vieillissement des producteurs et la vente et mise en location des parcelles. Dans ce contexte, nous pouvons anticiper que la relève agricole dans les régions d'étude soit assurée de plus en plus par des immigrants de régions appauvries d'états proches (surtout du Guerrero), comme cela a déjà amplement eu lieu dans l'*ejido* d'Atacomulco. Tous les jeunes des régions d'étude ne réussissent cependant pas à bénéficier des changements dans les mécanismes de reproduction liés à la gentrification et l'urbanisation. Rappelons que la reconversion des stratégies de reproduction est plus difficile pour les unités domestiques moins pourvues des espèces de capital (notamment économique et culturel) nécessaires pour recourir aux nouveaux mécanismes de reproduction plus avantageux. Dans ce sens, la relève agricole sera aussi davantage assurée par les enfants de producteurs pauvres originaires des régions d'étude, surtout ceux qui ont quitté l'école à un jeune âge. D'autre part, des producteurs plus entrepreneuriaux ou qui aient suivi une formation en agronomie assureront aussi une partie, quoique très réduite, de la relève agricole.

¹⁹⁶ Rappelons que la participation croissante des femmes aux activités économiques est aussi le résultat des changements socioculturels vis-à-vis le travail des femmes et de la diminution de la taille des familles, ce qui réduit la charge de travail domestique.

3) Nous avons observé dans la troisième sous-partie que les stratégies scolaires sont de plus en plus déployées par les unités domestiques, et qu'elles concernent tant les hommes que les femmes. Ceci est le résultat, en grande partie, des changements dans les mécanismes de reproduction liés à la gentrification et l'urbanisation, ce qui inclut non seulement l'accroissement de l'offre scolaire dans les régions d'étude ou dans leurs environs, mais aussi l'accroissement des emplois non agricoles – généralement mieux rémunérés que l'agriculture –, qui requièrent souvent des diplômes scolaires. Toutefois, comme nous l'avons noté dans le point précédent, les unités domestiques moins pourvues de capital ont plus de difficulté à recourir aux nouveaux mécanismes de reproduction, dans ce cas à la scolarisation. D'autre part, nous avons vu dans la troisième sous-partie que l'adoption de stratégies scolaires a été limitée dans le passé par des questions socioculturelles, impliquant souvent d'importants conflits intrafamiliaux et des négociations difficiles au sein des ménages, notamment en ce qui concerne l'accès des filles et des femmes à l'éducation. Néanmoins, aujourd'hui, l'opposition aux stratégies scolaires a disparu. De plus, les changements dans les stratégies matrimoniales et dans les stratégies de fécondité, tendant à repousser l'âge du mariage et l'âge de procréation, ainsi qu'à limiter le nombre d'enfants, ont favorisé l'accès des jeunes – et notamment des jeunes femmes – à l'éducation. Les stratégies scolaires ont à leur tour affecté les stratégies matrimoniales et de fécondité, en repoussant l'âge du mariage et l'âge de procréation.

4) Nous avons réitéré dans la quatrième sous-partie que les stratégies migratoires dans les régions d'étude ont une importance secondaire, qui a même tendance à décroître. Ainsi, nous avons vu que les migrations vers les grandes villes du centre du Mexique pour poursuivre des études représentaient des stratégies désuètes, en raison de l'amélioration considérable, durant les dernières décennies du XXe siècle, des infrastructures scolaires dans l'état de Morelos. De la même façon, les migrations de travail auraient aussi tendance à décroître, en grande partie grâce aux nouvelles opportunités de travail liées à la gentrification et l'urbanisation. De plus, une partie significative de l'émigration des régions d'étude correspond à des migrations de retour, plus spécifiquement de la part de migrants originaires du Guerrero qui sont partis travailler dans le Morelos et qui retournent dans leurs localités d'origine. Néanmoins, nous avons noté certaines conjonctures locales et personnelles qui encouragent les stratégies migratoires, notamment la fermeture de la raffinerie de sucre de Oacalco en

1989 et des nécessités urgentes d'argent (par exemple, en raison d'une maladie dans la famille).

5) Enfin, nous avons expliqué dans la cinquième sous-partie que la stratégie de recherche d'aides et de financements externes non agricoles est aussi limitée, concernant un nombre réduit d'habitants et produisant généralement peu de retombées économiques et sociales. Nous avons identifié dans les régions d'étude deux principaux types d'aide non agricole : le programme de transfert d'argent conditionnel Oportunidades et l'allocation aux séniors 70 y Más. Ces programmes, de type assistentiel et ciblé, présentent de nombreuses limites et même des caractéristiques négatives, particulièrement des montants alloués très réduits, qui ne permettent pas de sortir des situations précaires ; le caractère non productif des allocations – n'étant pas destinées à promouvoir les activités économiques des personnes – ; l'exclusion de certains groupes qui ont aussi besoin d'aides ; la pression créée sur les services sanitaires et scolaires publics ; et l'encouragement de phénomènes de corruption et népotisme lors de la distribution des aides. D'autre part, nous avons seulement identifié une famille qui avait eu recours à une source de financement productif non agricole, spécifiquement du FONAES, ce qui s'explique – comme pour les financements productifs agricoles que nous avons analysé dans le chapitre précédent – par le fait que la majorité de la population n'a pas le capital économique ou culturel nécessaire pour accéder à ces types de financements.

Conclusions. Perspectives des stratégies de reproduction dans des milieux ruraux en processus d'urbanisation

Avant d'exposer les tendances à retenir des stratégies de reproduction dans les régions d'étude, il est important de réitérer, comme l'exprime Bourdieu (1989 : 389-390), que les stratégies forment un système, pouvant se compléter et se suppléer, et étant dans beaucoup de cas interdépendantes et chronologiquement articulées. Dans ce sens, la division des stratégies de reproduction dans les catégories d'agricoles, non agricoles, foncières, scolaires, migratoires, parmi d'autres, est plutôt un exercice analytique puisque beaucoup de stratégies sont entrelacées. Nous tenterons de mettre en évidence cette imbrication dans les pages qui suivent.

Un élément central à considérer pour comprendre l'avenir des stratégies dans les régions d'étude est, comme nous l'avons souligné à de nombreuses reprises, la transformation des mécanismes de reproduction (les différents marchés sociaux disponibles) liée à la gentrification et l'urbanisation, deux phénomènes qui s'accroissent dans les dernières décennies du XX^e siècle. Les mutations des mécanismes de reproduction sont particulièrement significatives dans le marché du travail et dans le domaine scolaire, puisque de nouvelles opportunités de travail non agricole sont apparues et les infrastructures scolaires – de l'école primaire jusqu'à l'université – se sont amplement développées.

Cette mutation des mécanismes de reproduction conduit, pour beaucoup de foyers des régions d'étude, à une restructuration des stratégies de reproduction, qui se traduit notamment par la réalisation d'activités économiques non agricoles plus rémunératrices que les activités primaires traditionnelles, et par l'investissement dans des stratégies scolaires, sachant que la scolarisation est essentielle pour accéder à des emplois non agricoles bien rémunérés. Toutefois, les effets de la mutation des mécanismes de reproduction ne s'arrêtent pas là, ayant des conséquences sur diverses stratégies, qui sont souvent en interaction les unes avec les autres.

Ainsi, nous avons observé que les changements dans les stratégies matrimoniales et dans les stratégies de fécondité, tendant à repousser l'âge du mariage et l'âge de procréation, ainsi qu'à limiter le nombre d'enfants, favorisent les stratégies scolaires – tant pour les garçons et les jeunes hommes que pour les filles et les jeunes femmes –, d'un côté parce que les coûts qu'entraîne une famille nombreuse se réduisent (encourageant ainsi les efforts de scolarisation), et de l'autre parce que, en évitant des mariages et des grossesses précoces, les jeunes peuvent continuer leurs études. Nous avons aussi noté que les stratégies scolaires affectent à leur tour les stratégies matrimoniales et de fécondité, repoussant l'âge du mariage et l'âge de procréation.

Une autre interaction concerne les stratégies résidentielles. Nous avons vu que les jeunes des régions d'étude, ayant accès à des emplois non agricoles relativement bien rémunérés, optent davantage pour des résidences néolocales – c'est-à-dire de prendre leur indépendance du foyer des parents. Ceci, en conjonction avec les stratégies matrimoniales et de fécondité que nous venons de décrire, contribue à la diminution de la taille des familles, ce qui, nous l'avons vu, encourage les efforts de scolarisation des jeunes.

Un effet fondamental de la mutation des mécanismes de reproduction est l'expansion des stratégies de pluriactivité. En effet, l'accroissement des opportunités de travail non agricoles et l'amélioration de l'offre scolaire ont impulsé la réalisation de plusieurs activités économiques au niveau individuel (l'adoption de seconds emplois) et au niveau du foyer (lorsque plus d'un membre du ménage réalise des activités économiques). Ainsi, la tendance est que les foyers qui réalisent des activités agricoles soient de plus en plus des foyers pluriactifs. Dans le cas des foyers non agricoles, la tendance est à l'insertion de plus de membres dans les marchés du travail (et donc à une diversification des activités économiques non agricoles). Le développement du phénomène de la pluriactivité est en grande partie le résultat de l'insertion croissante des femmes dans les marchés du travail.

La féminisation de la population active est liée à la transformation des mécanismes de reproduction parce que les femmes sont particulièrement attirées par des activités économiques non agricoles (surtout dans le secteur tertiaire), et parce que l'amélioration de l'offre scolaire a bénéficié aux filles et aux femmes. Bien sûr, la féminisation de la population active et l'accès accru des filles et des femmes à l'éducation dépend aussi en grande partie des changements socioculturels qui ont eu lieu dans les dernières décennies, puisqu'auparavant le travail des femmes et la scolarisation des filles étaient peu ou pas encouragés.

Cette féminisation est en même temps incitée par différentes stratégies. Ainsi, comme nous venons de le noter, les stratégies matrimoniales et de fécondité favorisent l'accès des jeunes – y compris des filles et des femmes – à l'éducation, et donc à des emplois non agricoles. La réduction de la taille des familles contribue à son tour à la féminisation de la population active en diminuant la quantité de tâches ménagères des femmes et en leur donnant plus de temps libre pour s'occuper dans des activités économiques, notamment non agricoles, bien que certaines femmes décident de participer plus activement à l'agriculture, en particulier les épouses des producteurs, contribuant à la transformation des unités de production agricole, passant des unités familiales aux unités formées par des couples de producteurs.

La participation plus active des femmes à l'agriculture est en outre favorisée par le vieillissement des producteurs masculins – résultat du manque d'intérêt des jeunes de maintenir une activité agricole – et par leur adoption de seconds emplois. Ainsi, de nombreux producteurs masculins dépendent de l'aide de leurs épouses dans

l'agriculture, soit en raison de leur âge, soit parce qu'ils réalisent d'autres activités économiques et ne peuvent pas se consacrer à temps complet aux activités agricoles.

Malgré la participation plus active des femmes à l'agriculture (notamment des épouses des producteurs), nous avons observé une tendance plus générale à la réduction de la participation de la main-d'œuvre familiale aux activités agricoles, ce qui mène les producteurs à dépendre davantage des ouvriers agricoles salariés, provenant souvent d'autres états du pays (notamment du Guerrero). Cette transformation dans la composition de la main-d'œuvre dans l'agriculture s'explique en grande partie par les stratégies scolaires et par la réalisation, surtout par les jeunes, d'activités non agricoles, menant à leur manque d'intérêt de maintenir une activité agricole. Toutefois, l'engagement d'une main-d'œuvre agricole extérieure au ménage est en soi une stratégie recherchée, facilitant les efforts de scolarisation des jeunes et leur insertion dans les marchés du travail non agricoles.

Nous avons aussi abordé le fait que le manque d'intérêt des jeunes de maintenir une activité agricole, lié à la mutation des mécanismes de reproduction, soulève la question de la relève dans l'agriculture. Ce manque d'intérêt représente une des principales explications du vieillissement des producteurs ainsi que de l'adoption des stratégies foncières de vente et mise en location des parcelles. Nous pouvons ainsi prévoir que la relève agricole sera de plus en plus assurée par des immigrants de régions appauvries d'états proches (surtout du Guerrero), qui arrivent dans le Morelos pour louer des parcelles.

Les stratégies foncières (la vente et la mise en location de parcelles) ne sont pas uniquement induites par le vieillissement des producteurs et par le manque d'intérêt des jeunes de maintenir une activité agricole. Ainsi, certains producteurs décident de reconverter leurs activités économiques, ce qui implique souvent la vente ou la mise en location des terres pour financer ces nouvelles activités. D'autre part, la demande de terrains pour bâtir liée au contexte de gentrification et d'urbanisation fait augmenter les prix de vente des terres, encourageant les stratégies de cessions foncières. Cependant, l'adoption de ces stratégies s'explique aussi par d'autres facteurs, qui ne sont pas liés à la gentrification et l'urbanisation, par exemple l'endettement, la chute des prix agricoles, les besoins de financements pour l'agriculture, ou la nécessité de ressources monétaires à la suite d'une urgence.

Les tendances observées dans les stratégies migratoires sont aussi liées en grande partie à la transformation des mécanismes de reproduction, produit de la

gentrification et l'urbanisation. Ainsi, nous avons observé que les migrations vers les grandes villes du centre du Mexique pour poursuivre des études représentaient des stratégies désuètes, en raison de l'amélioration considérable, durant les dernières décennies du XXe siècle, des infrastructures scolaires dans l'état de Morelos. De la même façon, les migrations de travail auraient aussi tendance à décroître, en grande partie grâce aux nouvelles opportunités d'emploi au niveau local.

Malgré les tendances signalées, un élément important que nous avons exposé à plusieurs reprises est que la reconversion des stratégies de reproduction n'est pas à la portée de tout le monde. Dans nos régions d'étude, nous avons observé que les unités domestiques moins aisées réalisant des activités agricoles ont des difficultés pour miser complètement sur les stratégies non agricoles – en particulier la scolarisation, la reconversion des activités économiques, et l'adoption d'emplois non agricoles plus rémunérateurs et à temps complet –, en grande partie parce qu'elles n'ont pas le capital nécessaire pour remplacer la main-d'œuvre agricole familiale avec de la main-d'œuvre salariée. Ainsi, la relève agricole ne sera pas seulement assurée par les immigrants pauvres venus d'autres états du pays, mais aussi par les enfants de parents pauvres originaires des régions d'étude.

Nous avons abordé aussi, dans les chapitres précédents, des stratégies qui ont peu ou pas de relations avec les mutations produites par l'urbanisation et la gentrification, qui concernent surtout les activités agricoles – notamment le choix des types de cultures produites, l'utilisation de nouvelles technologies agricoles, les stratégies de commercialisation agricole, et la recherche d'aides et de financements externes. Réitérons brièvement ces stratégies ainsi que les tendances que nous pouvons attendre.

Il est vrai que la gentrification et l'urbanisation ont eu des effets indéniables sur les types de cultures produites à Atlacomulco. Ainsi, l'atomisation croissante des parcelles liée à l'urbanisation a conduit à l'abandon de cultures gourmandes en espace (riz, tomate, tomatille, maïs, etc.) et à l'adoption de cultures plus rentables pouvant être produites sur de petits espaces, notamment des plantes ornementales en pots – leur production a été en outre favorisée par le processus de gentrification, qui a accru la demande de plantes pour les jardins des maisons et des complexes résidentiels. Par contre, à Oacalco et à Tlayacapan, où l'atomisation des parcelles est moins significative, on produit encore des cultures gourmandes en espace, notamment de la canne à sucre, des légumes et du maïs. Toutefois, la continuation des processus de gentrification et

d'urbanisation à Oacalco et à Tlayacapan est assurée, ce qui encouragera sûrement, comme cela a eu lieu auparavant à Atlacomulco, l'adoption de cultures moins gourmandes en espace et plus rentables (par exemple les fleurs et les plantes ornementales).

Au-delà des effets de la gentrification et de l'urbanisation, le choix des cultures produites est le résultat de deux stratégies distinctes, l'une favorisant la spécialisation et l'autre la diversification. A Atlacomulco, nous avons observé essentiellement une stratégie de diversification, les producteurs visant à cultiver un grand éventail de plantes ornementales dans le but d'échapper à la concurrence. Par contre, à Oacalco et à Tlayacapan, nous n'avons pas pu observer une primauté d'une de ces deux stratégies. La spécialisation s'explique par le but de produire la ou les cultures jugées plus sûres en termes de prix et de résistance aux aléas du climat ou aux invasions parasitaires – notamment la canne à sucre et le glaïeul –, tandis que la stratégie de diversification – concernant surtout la production de légumes – vise à éviter les risques associés à la production d'une seule culture et à augmenter les probabilités de bénéficier d'une montée des prix d'une ou plusieurs cultures. Néanmoins, nous avons noté que la chute des prix de la canne à sucre en 2013 pourrait donner de l'élan à la stratégie de diversification.

Nous avons remarqué l'utilisation très réduite, bien qu'en expansion modérée, de nouvelles technologies agricoles (notamment du paillis en plastique, de l'irrigation goutte à goutte et des serres), qui devient fondamentale pour diversifier la production, pour produire des cultures plus rentables et pour augmenter la qualité et les rendements, facilitant aussi la commercialisation. L'urbanisation a des effets sur l'expansion des nouvelles technologies agricoles, mais ces effets sont contradictoires. Ainsi, d'un côté, l'atomisation des parcelles encourage une intensification de la production agricole à travers l'utilisation de nouvelles technologies agricoles ; cependant, de l'autre côté, l'accroissement du phénomène de la location de parcelles décourage les investissements en capitaux fixes (notamment dans le cas des serres) parce que les agriculteurs qui louent les parcelles qu'ils exploitent ne savent pas quand les propriétaires pourraient vouloir récupérer les terres.

Quant aux stratégies de commercialisation agricole, nous avons noté l'importance primordiale des agro-industries (les raffineries) dans le cas de la canne à sucre, et des intermédiaires commerciaux et des commerçants en gros (essentiellement de Cuautla et de Mexico) dans les cas des légumes, des glaïeuls, des fraises et des

plantes ornementales. Par contre, l'approvisionnement direct des supermarchés ne paraît pas être une stratégie viable pour les agriculteurs des régions d'étude, parce que les exigences de qualité et de quantité sont incompatibles avec des exploitations agricoles de petite dimension, généralement peu technicisées. Dans le cas des plantes ornementales, deux autres alternatives de commercialisation sont la vente directe à des consommateurs ou à des jardiniers, ainsi qu'à des entreprises de commercialisation dirigées par des producteurs, localisées surtout à Cuautla.

Nous avons observé une absence de stratégies marquées de recherche d'aides et de financements externes – agricoles ou non agricoles. Ceci s'explique tout d'abord par le fait qu'une grande partie des aides offertes sont de type assistentiel et ciblé, ayant peu de retombées économiques. Nous avons repéré l'existence de financements publics productifs plus significatifs, tant pour des activités agricoles que pour des activités non agricoles, mais la majorité des habitants des régions d'étude éprouve beaucoup de difficulté pour accéder à ces financements en raison des nombreux prérequis demandés. Dans ce contexte, les habitants des régions d'étude ont recours à d'autres sources de financement, particulièrement pour l'agriculture, qui incluent des prêts d'institutions privées de microfinance, d'usuriers et de commerçants. Notons que l'apparition des institutions privées de microfinance suit le processus d'urbanisation, étant celles-ci surtout présentes à Jiutepec. Cependant, les prêts de ces trois acteurs privés sont souvent très onéreux, insuffisants pour faire des investissements productifs significatifs, et ne proposent généralement pas un accompagnement avec de l'assistance technique et organisationnelle.

Comme pour les stratégies plus directement liées aux processus de gentrification et d'urbanisation, l'adoption des stratégies que nous venons d'exposer est aussi limitée par le capital (notamment économique et culturel) des unités domestiques. Ainsi, par exemple, dans le cas de Tlayacapan, les unités domestiques les plus pauvres sont contraintes à produire surtout du maïs, n'ayant pas le capital nécessaire (argent, terres, irrigation) pour produire d'autres cultures plus rentables. De la même façon, à Atlacomulco, les possibilités de produire un grand éventail de plantes ornementales pour échapper à la concurrence sont limitées par le capital nécessaire pour diversifier la production, qui inclut non seulement l'argent et les terres, mais aussi les connaissances nécessaires et des technologies comme des serres. Précisément, le manque de capital explique en grande partie pourquoi l'adoption de nouvelles technologies agricoles est encore limitée dans les régions d'étude.

Le manque de capital influe aussi sur les stratégies de commercialisation agricole. Ainsi, par exemple, devenir un sociétaire d'une entreprise de commercialisation de plantes ornementales est très risqué ou même hors de question pour les petits producteurs, parce que les associés doivent pouvoir investir de grandes sommes pour créer ces types d'entreprise et être suffisamment compétitifs pour continuer à payer les frais d'adhésion. Les petits producteurs misent plutôt sur les stratégies de location d'espaces d'exhibition ou de devenir fournisseurs externes des entreprises de commercialisation, mais ces alternatives présentent aussi des limites, notamment parce que le recours aux fournisseurs externes est sporadique, parce que les producteurs qui louent des espaces d'exhibition doivent pouvoir concurrencer les autres producteurs, et parce que les prix de location des espaces d'exhibition ainsi que les coûts de transport à Cuautla (où se localisent ces entreprises) pénalisent ceux qui vendent peu de plantes.

Pour finir, résumons dans les points suivants les différentes tendances observées liées aux stratégies de reproduction des unités domestiques :

- 1) Une expansion des activités non agricoles, particulièrement en ce qui concerne les jeunes.
- 2) Un accroissement des stratégies scolaires, tant pour les garçons et les hommes que pour les filles et les femmes.
- 3) Une continuation des changements dans les stratégies matrimoniales et de fécondité, repoussant l'âge du mariage et l'âge de procréation, et limitant le nombre d'enfants.
- 4) Un accroissement des stratégies de résidence néolocale des jeunes.
- 5) Une extension des stratégies de pluriactivité, tant individuelle que collective.
- 6) Une féminisation croissante de la population active.
- 7) Une participation plus active des femmes (notamment des épouses des producteurs) à l'agriculture.
- 8) Une diminution de la participation de la main-d'œuvre familiale aux activités agricoles et une augmentation du poids de la main-d'œuvre salariée.
- 9) Un changement croissant dans la relève agricole, assurée de plus en plus par des immigrants d'autres états du pays (notamment de régions appauvries du Guerrero) et par les enfants de parents pauvres originaires des régions d'étude.
- 10) Une continuation du vieillissement des producteurs agricoles.

- 11) Une intensification des stratégies foncières de vente et mise en location de parcelles.
- 12) Une réduction continue des stratégies migratoires.
- 13) Une adoption croissante de cultures moins gourmandes en espace et plus rentables (par exemple des fleurs et des plantes ornementales).
- 14) Une expansion possible de la stratégie de diversification des cultures agricoles.
- 15) Un accroissement modéré dans l'utilisation de nouvelles technologies agricoles.
- 16) Une importance continue des agro-industries, des commerçants en gros et des intermédiaires dans les stratégies de commercialisation agricole, mais une extension progressive de nouvelles formes de commercialisation – essentiellement en ce qui concerne les entreprises de commercialisation dirigées par des producteurs.
- 17) Une absence de stratégies marquées de recherche d'aides et de financements externes – agricoles ou non agricoles.

Conclusions générales

Nous avons étudié dans cette thèse deux grandes thématiques : d'un côté, les causes et les effets de la gentrification dans les régions d'étude, et de l'autre, les stratégies de reproduction que mobilisent les habitants originaires dans ce contexte de gentrification rurale et d'urbanisation.

Nous avons divisé l'analyse des facteurs et des acteurs qui expliquent l'apparition de processus de gentrification en deux groupes, suivant les approches du côté de la production et du côté de la consommation, décrites dans la littérature sur la gentrification, que nous avons revue dans le Chapitre 3.

Les facteurs et acteurs du côté de la production incluent l'existence d'une *rent-gap* (ou « brèche de rente »), l'Etat et les entreprises immobilières. La *rent-gap* se réfère à une différence entre les prix réels et les prix potentiels de l'immobilier, provoquée par la dévalorisation d'un espace qui peut être revalorisé en rénovant ou développant l'environnement bâti, créant ainsi des opportunités d'investissement pour le capital. La *rent-gap* serait favorisée par l'existence d'un différentiel dans les prix de l'immobilier, lorsque l'espace dévalorisé ou peu valorisé est compris entre deux espaces plus valorisés. Ainsi, nous avons expliqué la dévalorisation des espaces agricoles des municipalités d'étude à partir de la crise que connaît la petite agriculture, liée en grande partie au passage d'un modèle économique protectionniste à un modèle libéral à partir des années 1980. D'autre part, nous avons aussi montré l'existence d'un différentiel dans les prix de l'immobilier dans les municipalités d'étude, qui se situent entre les deux principales villes du Morelos – Cuernavaca et Cuautla.

En ce qui concerne l'Etat, nous avons analysé trois mécanismes – au-delà des changements dans les politiques économiques qui ont touché l'agriculture – à travers lesquels il encourage les processus de gentrification dans les régions d'étude : la réforme de la législation agraire en 1992, qui a relaxé les restrictions qui existaient quant à la mise sur le marché des terres communales et surtout *ejidales* ; la promotion touristique que réalisent les gouvernements fédéral et de l'état de Morelos ; et l'octroi de crédits immobiliers par des institutions financières publiques, et particulièrement par l'INFONAVIT et le FOVISSSTE, qui ont souffert d'importants changements dans leur

fonctionnement à partir des années 1980, impliquant l'octroi davantage de crédits à des personnes plus aisées.

Nous avons aussi exposé deux types d'entreprises immobilières qui sont des acteurs fondamentaux dans le processus de gentrification dans les régions d'étude – les agences immobilières et les cabinets d'architecture –, étant tous les deux axés essentiellement sur le marché de l'immobilier de villégiature. Nous avons surtout expliqué que les cabinets d'architecture peuvent se diviser en deux groupes : d'un côté, les cabinets grands et moyens, qui vendent à des consommateurs de classe moyenne des maisons clé en main, construites en série, et localisées dans des complexes résidentiels sécurisés, où les aménagements (jardins, piscines, courts de tennis, etc.) sont communs aux différentes maisons, et, de l'autre côté, les petits cabinets et les architectes indépendants, qui construisent des maisons plus personnalisées, et souvent plus grandes et luxueuses – étant destinées à des personnes de classe aisée –, localisées ou non dans des complexes résidentiels.

Quant aux facteurs et acteurs qui expliquent la gentrification selon l'approche du côté de la consommation, nous avons tout d'abord montré que malgré les récentes stagnations dans les classes moyenne et aisée mexicaines, liées aux crises économiques récurrentes apparues depuis les années 1980, ces classes sociales se sont amplement développées depuis le milieu du XXe siècle, expliquant l'accroissement de la demande de résidences secondaires dans le Morelos. Nous avons aussi montré que ces classes sociales sont particulièrement importantes dans le District Fédéral, d'où provient la grande majorité des villégiateurs qui arrivent dans le Morelos.

Nous avons aussi analysé les deux principaux types de gentrificateurs présents dans les régions d'étude – ceux de classe moyenne et ceux de classe aisée –, en nous centrant sur leurs dissemblances. Parmi ces différences, une des plus importantes concerne les formes de paiement pour acheter ou se faire construire les maisons, puisque les gentrificateurs de classe moyenne utilisent souvent des crédits, notamment de l'INFONAVIT ou du FOVISSSTE, ce qui est possible parce que les cabinets d'architecture grands et moyens qui construisent des maisons destinés à ces gentrificateurs l'autorisent, tandis que les gentrificateurs de classe aisée achètent ou font construire leurs maisons généralement au comptant, parce que les petits cabinets d'architecture et les architectes indépendants, qui construisent les maisons plus luxueuses et personnalisées, acceptent rarement d'être payés à travers des crédits immobiliers. Une autre distinction importante que nous avons notée est que les gentrificateurs de classe aisée se sont installés

dans les régions d'étude depuis plus d'années que les gentrificateurs de classe moyenne, ce qui s'explique par le fait que la construction de projets immobiliers massifs clé en main – destinés aux personnes de classe moyenne – est assez récente, faisant son apparition depuis 15 ans environ. Cette différence confirme l'idée exprimée par l'approche du côté de la consommation que la gentrification est menée dans un premier moment directement par les gentrificateurs, étant ensuite conduite par des acteurs commerciaux, profitant de la convoitise pour les espaces créée par ces premiers gentrificateurs.

Le dernier facteur du côté de la consommation que nous avons abordé est la perception d'une idylle rurale, qui est la principale motivation exprimée par les deux types de gentrificateurs pour avoir acheté ou fait construire une maison dans le Morelos. Les principaux éléments qui composent cette idylle rurale incluent le climat doux du Morelos ; la possibilité d'une plus grande convivialité familiale, entre amis et entre voisins ; le repos et la tranquillité propres aux milieux rural et urbain ; la sécurité ; l'accès à la nature, aux espaces verts et aux paysages agrestes ; les attractions touristiques du Morelos – qui sont surtout rurales et urbaines – ; et la possibilité de mener une vie plus saine.

Nous avons aussi analysé les effets de la gentrification dans les régions d'étude, étudiant tout d'abord les effets positifs, liés surtout à la création d'emplois et de nouvelles activités économiques incitée par la demande de biens et de services de la part des gentrificateurs, et ensuite les effets négatifs, liés notamment aux pressions sur les ressources naturelles provoquées par l'urbanisation accélérée.

Ainsi, à partir des données des recensements généraux, nous avons observé les principaux emplois dans les régions d'étude, qui gagnent toujours en importance, et qui incluent les maçons et aides-maçon ; les commerçants et employés dans des commerces ; les employés domestiques ; les jardiniers ; les serveurs et superviseurs dans la préparation et le service d'aliments et de boissons ; les conducteurs de véhicules de transport de passagers et de marchandises ; les employés de nettoyage ; et les vigiles et gardes. Par contre, nous avons noté la stagnation ou la diminution des emplois dans l'agriculture et l'industrie. Nous avons aussi noté les principaux emplois des membres des foyers interviewés – parmi lesquels se trouvent les commerçants, les jardiniers, les conducteurs de taxi ou minibus, les travailleurs domestiques, les propriétaires de restaurants, les artisans, et les maçons –, qui corroborent l'importance de la gentrification dans la création de nouvelles opportunités économiques et de travail.

D'autre part, nous avons vu que les effets positifs de la gentrification vont au-delà de la création d'emplois dans le secteur tertiaire, incluant aussi des collaborations entre gentrificateurs et habitants originaires autour de projets communs, surtout agricoles et écologiques. Nous avons illustré ces collaborations à travers le cas de la coopérative d'agriculture biologique Frutos de Tlayacapan, formée par des villégiateurs ainsi que par des habitants originaires de la localité de Tlayacapan. Les impacts de cette coopérative ne sont pas seulement positifs en termes économiques, ayant créé des emplois pour des habitants originaires, mais aussi en termes culturels, puisque les membres ont appris sur les complexités de l'agriculture biologique ainsi que sur les dangers de l'utilisation de produits agrochimiques.

Un autre impact positif de la gentrification que nous avons analysé, lié à la création de nouvelles opportunités économiques et de travail, et qui correspond à une des principales hypothèses de cette thèse, est l'effet d'ancrage de la population originaire. Certains habitants originaires interviewés ont ainsi décrit comment l'activation économique produite par la gentrification leur a permis de rester sur place et d'éviter l'adoption de stratégies migratoires pour chercher du travail, notamment grâce à la complémentarité au sein des foyers entre les revenus des nouvelles activités liées à la gentrification et les revenus des activités traditionnelles (surtout l'agriculture), qui augmente les revenus globaux des familles. Nous avons corroboré l'effet d'ancrage à partir de données des recensements, qui montrent que l'émigration internationale et la migration à l'intérieur du pays partant des municipalités d'étude est peu significative et est dans certains cas même en recul, ainsi qu'à partir de données du recensement agricole, qui suggèrent que le départ de la majorité des jeunes concerne une partie peu significative des *ejidos* et des communautés agraires des municipalités d'étude, ce qui contraste avec ce qui se passe au niveau national. Cet effet d'ancrage contredit d'un côté l'idée, exprimée par de nombreux auteurs dans la littérature sur la gentrification, que le déplacement des habitants originaires est un impact inéluctable de ce phénomène, et de l'autre côté l'idée, exprimée par les auteurs qui ont développé le concept de la nouvelle ruralité, d'une intensification des stratégies migratoires des habitants ruraux.

Finalement, nous avons noté que l'activation économique produite par la gentrification incite à l'immigration d'habitants non gentrificateurs – provenant notamment de l'état de Guerrero –, qui cherchent du travail dans les services et dans la construction, mais aussi dans l'agriculture. L'attraction d'une main-d'œuvre agricole significative provenant d'autres régions s'explique indirectement par la gentrification parce que les

habitants originaires, et surtout les jeunes, tendent à éviter le travail agricole salarié et le travail familial dans l'agriculture, ayant des alternatives d'emploi plus intéressantes dans les secteurs tertiaire et secondaire. Ce manque d'intérêt des jeunes originaires des localités d'étude de maintenir une activité agricole a aussi impliqué l'accroissement de la location de parcelles par des producteurs provenant d'autres régions, et surtout du Guerrero, qui s'installent dans les régions d'étude.

Du côté des effets négatifs, nous avons tout d'abord confirmé l'existence d'un des effets mentionnés dans la littérature sur la gentrification, à savoir la perte du sentiment d'appartenance, décrite comme un déplacement indirect, une pression de déplacement ou un déplacement socioculturel. Cependant, nous avons critiqué l'utilisation de ces trois dernières notions parce que nous n'avons pas trouvé d'indices qui confirment que cette perte du sentiment d'appartenance mène les habitants originaires à vouloir déménager, et parce que le concept de déplacement socioculturel implique une utilisation figurée du mot déplacement pour se référer à des processus qui sont plus précisément de bouleversement ou de changement socioculturel. Nous avons réitéré que malgré les mutations déplorées par les habitants originaires, qui mènent à une perte du sentiment d'appartenance, la gentrification et plus généralement l'urbanisation ont provoqué aussi des changements positifs qui contribuent à l'ancrage et non au déplacement des personnes, non seulement avec la création d'opportunités de travail, mais aussi avec la construction d'écoles, de cliniques, de banques, et de divers services et commerces utilisés par les habitants originaires.

Nous avons aussi analysé la question du déplacement résidentiel direct des habitants originaires, qui serait incité par le processus de gentrification. Cependant, nous n'avons obtenu aucun élément qui corrobore l'existence de ce type de déplacement. Ceci s'explique en grande partie parce que les habitants originaires tendent à être propriétaires et non locataires de leurs logements, et parce que la gentrification dans les régions d'étude affecte surtout des espaces à l'extérieur des localités – notamment des parcelles agricoles – et non les logements des habitants originaires à l'intérieur des localités. Ces deux situations différencieraient, dans beaucoup de cas, la gentrification rurale de la gentrification urbaine, comme le corroborent d'autres recherches que nous avons synthétisées dans le Chapitre 3. Cependant, nous avons vu que la gentrification dans les régions d'étude provoque un autre type de déplacement, qui n'est pas résidentiel mais du lieu de travail. En effet, les agriculteurs qui louent les parcelles qu'ils exploitent doivent changer de parcelles

lorsque les propriétaires décident de récupérer les terres à l'issue des contrats de location, souvent pour les vendre à des entreprises immobilières. Nous avons surtout observé ce type de déplacement dans l'*ejido* d'Atacomulco, où la location de parcelles est très répandue et la pression de l'urbanisation est plus forte.

D'autres effets négatifs de la gentrification que nous avons analysés sont les abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier, en particulier le manque de respect des termes des contrats de vente de terres et d'autres abus de la part des acheteurs, qui profitent de la nécessité des personnes de vendre leurs terres pour faire baisser les prix demandés ou pour imposer des formes de paiement très désavantageuses pour les vendeurs ; la vente illégale de parcelles *ejidales* et communales, par exemple en utilisant des documents de propriété apocryphes ou en employant la figure de la cession de droits parcellaires pour vendre des terres à des personnes extérieures aux *ejidos* ou communautés agraires ; et la corruption des autorités locales (surtout *ejidales* et communales) pour permettre et encourager la vente de terres, notamment en vendant aux personnes qui achètent des terres des certificats qui déclarent leur situation de résidents dans l'*ejido* ou communauté agraire, alors qu'elles sont extérieures.

Le dernier effet négatif provoqué par la gentrification que nous avons étudié est le manque et la pollution de l'eau. En effet, les jardins et piscines des maisons et complexes résidentiels gentrifiés utilisent de grandes quantités d'eau, menant à la surexploitation des sources. Quant à la pollution de l'eau, l'infrastructure hydraulique et de drainage est souvent en mauvais état et n'est pas adaptée aux nécessités d'une rapide urbanisation, ce qui provoque l'infiltration d'eaux usées dans des ruisseaux, des sources d'utilisation domestique ou agricole, et des canaux pour l'agriculture. Les gouvernements locaux (municipaux et de l'état de Morelos) sont évidemment aussi responsables de ce problème de pollution, n'ayant pas amélioré l'infrastructure hydraulique et de drainage au rythme nécessaire.

Ces développements nous ont mené à conclure la Partie 2 en indiquant que le déplacement résidentiel n'est pas une conséquence inéluctable de la gentrification, comme cela est souvent argumenté dans la littérature, et que la gentrification peut créer une diversité d'effets, qui dépendent des contextes. Ainsi, nous avons critiqué les définitions de la gentrification qui incluent plusieurs effets différents, dans l'objectif irréalisable de capturer la diversité de situations. Dans ce sens, nous avons proposé notre propre définition, simple et élastique, nous basant sur la définition d'Eric Clark (2005), dans le but de permettre l'inclusion de la diversité de formes de gentrification.

Avant de synthétiser les principaux développements concernant les stratégies de reproduction des habitants des régions d'étude, que nous avons étudiées dans la Partie 3, indiquons les principales limites de notre analyse sur la gentrification, ainsi que les éléments qui doivent être davantage abordés et qui pourraient occuper l'attention de futures recherches.

Une première limite est liée au fait que notre recherche s'est centrée sur les habitants originaires et non sur les gentrificateurs. Bien que nous ayons eu des conversations informelles avec des habitants permanents et surtout temporaires de classes moyenne et aisée, provenant généralement de Mexico, notre analyse de ces gentrificateurs a été loin d'être exhaustive. L'avancement du sujet de recherche de la gentrification rurale au Mexique – de même qu'en Amérique latine en général –, qui en est encore à ses débuts, dépendra de plus amples études sur les gentrificateurs eux-mêmes, qui, jusque-là, ont été très peu analysés.

Une autre limite de notre recherche, liée à la limite précédente, est qu'à l'exception du cas de Frutos de Tlayacapan, nous n'avons pas analysé profondément les collaborations entre des gentrificateurs ruraux et des habitants originaires, qui représenteraient un important effet positif de la gentrification rurale, comme le notent Laurie Guimond et Myriam Simard (2008). Une étude plus ample de ces collaborations est nécessaire pour mieux comprendre la complexité des effets de la gentrification. Néanmoins, nous reconnaissons que ces collaborations sont sans doute assez exceptionnelles dans le Morelos, où les gentrificateurs ruraux sont surtout des villégiateurs et non pas des habitants permanents, ainsi que dans le Mexique en général, où les différences de classe sociale sont très marquées et découragent les rapprochements entre gentrificateurs et habitants originaires.

D'autre part, nous n'avons pas analysé l'accroissement des revenus fiscaux incité par la gentrification rurale – qui représente un autre effet positif important mentionné dans la littérature sur la gentrification –, et si cet accroissement se traduit effectivement par de meilleurs services et programmes publics pour les habitants originaires. Nous devons nous demander si les coûts liés à l'urbanisation accélérée produite par la gentrification rurale – des coûts environnementaux, d'amélioration des services et de l'infrastructure publiques, parmi d'autres – pèsent plus que les apports en termes de revenus fiscaux. Nous devons aussi nous demander si l'arrivée des gentrificateurs ruraux ne crée de nouveaux groupes de pouvoir susceptibles de détourner l'utilisation des ressources des gouvernements locaux pour leurs propres fins.

La dernière limite de notre recherche sur la gentrification est que nous n'avons pas analysé la possibilité d'un déplacement résidentiel à moyen et long termes, au fur et à mesure que les processus de gentrification et d'urbanisation s'étendent. Ainsi, la séparation que nous avons notée entre les espaces en processus de gentrification et les lieux de résidence des habitants originaires pourrait se diluer, réduisant les terrains résidentiels disponibles pour les habitants originaires, ce qui est d'ailleurs déjà visible à Atlacomulco. Ceci pourrait conduire à un déplacement par exclusion, notamment des jeunes qui prennent leur indépendance du foyer familial qui auraient des difficultés pour accéder au marché de l'immobilier local, devenu trop cher. D'autre part, au fur et à mesure que les terres agricoles deviennent plus rares, les risques de déplacement du lieu de travail des agriculteurs locataires augmenteraient – en raison de l'accroissement des prix de location mais aussi en raison du manque de parcelles disponibles localement –, pouvant éventuellement devenir des risques de déplacement résidentiel, surtout pour les foyers qui ne réussissent pas à diversifier ou reconverter leurs activités économiques. Ces déplacements possibles à moyen et long termes doivent être davantage étudiés, notamment par des retours sur le terrain à l'avenir, et en étudiant les effets de la gentrification rurale dans des régions où le processus d'urbanisation est relativement plus achevé.

L'autre grande thématique abordée dans cette thèse est celle des stratégies de reproduction des habitants originaires dans le contexte d'urbanisation et de gentrification des régions d'étude. Nous avons divisé ces stratégies en trois grands groupes : les stratégies agricoles, les stratégies foncières et les stratégies non agricoles.

Nous avons noté que les mutations dans les mécanismes de reproduction liés à l'urbanisation et à la gentrification – étant particulièrement significatives dans le marché du travail et dans le domaine scolaire, puisque de nouvelles opportunités de travail non agricole sont apparues et les infrastructures scolaires se sont amplement développées – ont d'importants effets sur les stratégies de reproduction des foyers dans les régions d'étude, touchant les trois grands groupes de stratégies.

Ainsi, le manque d'intérêt des jeunes de maintenir une activité agricole – en raison du manque de rentabilité de la petite agriculture et de la possibilité d'adopter des emplois non agricoles plus rémunérateurs et des stratégies scolaires – explique en grande partie la réduction de la participation de la main-d'œuvre familiale aux activités agricoles et l'accroissement du poids des ouvriers agricoles salariés, provenant souvent de localités appauvries d'autres états du pays (notamment du Guerrero). Les

changements dans la structure familiale, liés aux stratégies de fécondité ainsi qu'aux stratégies résidentielles des jeunes – qui optent de plus en plus pour une résidence néolocale, ayant accès à des emplois non agricoles qui permettent de prendre leur indépendance du foyer familial –, jouent aussi un rôle important dans ces mutations, puisque le fait d'avoir moins d'enfants diminue la taille de la main-d'œuvre familiale, et la diminution de la taille des familles encourage les efforts de scolarisation des enfants en réduisant les coûts qu'entraîne une famille nombreuse – la scolarisation est fondamentale pour accéder à des emplois non agricoles relativement bien rémunérés. Cependant, nous avons noté que pour les foyers moins aisés réalisant des activités agricoles, la participation de la main-d'œuvre familiale aux activités agricoles reste indispensable, n'ayant pas des ressources suffisantes pour embaucher de la main-d'œuvre salariée et ayant donc des difficultés pour miser complètement sur les stratégies non agricoles.

C'est ainsi que nous avons affirmé que la relève agricole par les enfants des producteurs est de moins en moins assurée ; toutefois, nous avons aussi signalé que la relève agricole vient de plus en plus d'immigrants de régions appauvries d'états proches, notamment du Guerrero, qui sont prêts à louer des parcelles dans le Morelos, ainsi que des enfants des foyers moins aisés réalisant des activités agricoles, originaires des régions d'étude, qui ont peu de capital pour embaucher des ouvriers agricoles salariés et qui sont très dépendants de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture, ce qui limite les possibilités, notamment pour les jeunes, de poursuivre leur scolarisation, de reconverter entièrement les activités économiques, et de trouver des emplois non agricoles plus rémunérateurs et à temps complet. D'autre part, une petite partie de la relève agricole est assurée par des producteurs plus entrepreneuriaux ou qui ont suivi une formation en agronomie, qui représentent l'avant-garde des stratégies de production et de commercialisation agricoles. Le processus de désagrarisation n'est donc effectivement pas généralisé, comme nous l'avons envisagé dans les hypothèses, exposées dans le Chapitre 2.

En nous centrant sur les stratégies de reproduction spécifiques que mobilisent les habitants ruraux, nous avons évité de faire des assertions abstraites et généralisantes sur le sort des producteurs agricoles, comme cela a été souvent le cas dans les débats entre les auteurs « paysannistes » et « dépayannistes » durant les décennies de 1960 et 1970 (voir le Chapitre 1). Il est vrai, comme l'argumentent les auteurs « dépayannistes », qu'il y a d'importantes pressions de l'agriculture capitaliste qui rendent peu rentable la

petite agriculture – des pressions qui ont été élargies à partir des années 1980, en raison du virage libéral dans la politique économique –, mais il est aussi vrai que l’abandon des activités agricoles n’est possible que si les producteurs et leurs familles peuvent accéder à des emplois alternatifs. Rappelons que pour les auteurs « paysannistes » les économies sous-développées sont incapables de créer suffisamment d’emplois pour prolétarianiser complètement les groupes paysans. Comme nous le venons de noter, dans nos régions d’étude le facteur principal et direct qui explique la persistance de la paysannerie n’est toutefois pas l’inexistence d’alternatives de travail, mais plutôt la pauvreté de certains foyers originaires, qui n’ont pas le capital nécessaire pour embaucher des ouvriers agricoles salariés et libérer la main-d’œuvre familiale, ainsi que l’immigration d’agriculteurs provenant de régions appauvries (surtout du Guerrero) – où, effectivement, il y a très peu d’alternatives de travail –, qui trouvent dans le Morelos des ressources productives et des marchés agricoles plus attractifs que dans leurs localités d’origine.

En plus d’une réduction dans la participation des membres des unités domestiques aux activités agricoles, nous avons noté une féminisation de la main-d’œuvre agricole familiale, incitant à la transformation des unités de production agricole, passant des unités familiales aux unités formées par des couples de producteurs. Ces deux phénomènes s’expliquent en grande partie par les mutations dans les mécanismes de reproduction liés à l’urbanisation et à la gentrification, parce que ce contexte favorise le vieillissement des producteurs masculins – leurs enfants ne s’intéressant souvent pas à l’agriculture – et leur adoption de seconds emplois, ce qui les fait dépendre davantage de l’aide de leurs épouses dans l’agriculture. De plus, la diminution de la taille des familles – liée, comme nous l’avons vu, aux stratégies de fécondité et aux stratégies résidentielles des jeunes – réduit la charge de travail domestique des femmes, leur donnant plus de temps libre pour participer aux activités économiques (agricoles ou non agricoles). Les changements socioculturels vis-à-vis la participation des femmes aux activités économiques est un autre facteur important qui explique la féminisation de la main-d’œuvre familiale.

Nous avons noté en outre une féminisation plus générale de la population active, qui s’explique également, en grande partie, par les mutations dans les mécanismes de reproduction liés à l’urbanisation et à la gentrification. En effet, les femmes sont particulièrement attirées par des activités économiques non agricoles, surtout dans le secteur tertiaire. De plus, comme nous le venons de noter, la diminution de la taille des

familles et les changements socioculturels vis-à-vis de la participation des femmes aux activités économiques encouragent la féminisation de la population active. Cette féminisation est aussi incitée par l'accès accru des filles et des femmes à l'éducation, qui s'explique par l'amélioration de l'offre scolaire liée à l'urbanisation, par les changements socioculturels vis-à-vis la scolarisation des filles et des femmes, et par les mutations dans les stratégies matrimoniales et de fécondité, tendant à repousser l'âge du mariage et l'âge de procréation, ainsi qu'à limiter le nombre d'enfants, favorisant l'accès des jeunes – et notamment des jeunes femmes – à l'éducation. Notons que les stratégies scolaires affectent à leur tour les stratégies matrimoniales et de fécondité, en repoussant l'âge du mariage et l'âge de procréation.

La participation croissante des femmes aux activités économiques se traduit par l'expansion des stratégies de pluriactivité, qui, bien sûr, sont aussi le résultat direct des mutations liées à l'urbanisation et à la gentrification. En effet, l'accroissement des opportunités de travail non agricoles et l'amélioration de l'offre scolaire ont impulsé la réalisation de plusieurs activités économiques au niveau individuel (l'adoption de seconds emplois) et au niveau du foyer (lorsque plus d'un membre du ménage réalise des activités économiques). Les principales tendances sont que les foyers qui réalisent des activités agricoles deviennent de plus en plus des foyers pluriactifs agricoles/non agricoles, tandis que les foyers non agricoles insèrent plus de membres dans les marchés du travail (diversifiant leurs activités économiques non agricoles).

Corroborant l'effet d'ancrage argumenté dans la Partie 2, nous avons réitéré, dans la Partie 3, que les stratégies migratoires dans les régions d'étude ont une importance secondaire, qui montre même une tendance à décroître. Nous avons vu que les migrations vers les grandes villes du centre du Mexique pour poursuivre des études représentent des stratégies désuètes, en raison de l'amélioration considérable, durant les dernières décennies du XXe siècle, des infrastructures scolaires dans l'état de Morelos. Les migrations de travail auraient aussi tendance à décroître, en grande partie grâce aux nouvelles opportunités de travail liées à l'urbanisation et à la gentrification.

Les stratégies foncières de vente et mise en location de parcelles sont aussi, en grande partie, le résultat des mutations dans les mécanismes de reproduction liées au contexte d'urbanisation et de gentrification. Nous avons vu que la demande de terrains pour bâtir fait augmenter les prix de vente des terres, encourageant ces stratégies. De plus, le manque d'intérêt des jeunes de maintenir une activité agricole, ayant accès à des emplois non agricoles mieux rémunérés, et le vieillissement consécutif des producteurs,

expliquent aussi l'accroissement des stratégies de cessions foncières. Beaucoup de foyers ont en outre recours à ces dernières pour financer une reconversion des activités économiques (notamment pour établir des négoces). Cependant, nous avons vu que l'adoption des stratégies de cessions foncières s'explique aussi par d'autres facteurs qui ne sont pas liés à l'urbanisation et à la gentrification, par exemple l'endettement, la chute des prix agricoles, les besoins de financements pour l'agriculture, ou la nécessité de ressources monétaires suite à une urgence (par exemple une maladie dans la famille).

Nous avons abordé d'autres stratégies de reproduction, notamment en ce qui concerne les stratégies agricoles, qui ont peu ou pas de relations avec les mutations produites par l'urbanisation et la gentrification. Ces stratégies concernent surtout le choix des types de cultures produites, l'utilisation de nouvelles technologies agricoles, la commercialisation des produits agricoles, et la recherche d'aides et de financements externes (agricoles ou non agricoles).

Nous avons vu que la reconversion de cultures gourmandes en espace vers des cultures plus rentables et moins exigeantes en espace – notamment des plantes ornementales – est une conséquence importante de l'urbanisation et de la gentrification, particulièrement visible à Atlacomulco, mais qui aura sûrement lieu à moyen terme à Oacalco et à Tlayacapan. Au-delà de cet effet de l'urbanisation et de la gentrification, nous avons étudié deux stratégies distinctes qui expliquent le choix des cultures produites, l'une favorisant la spécialisation – dans le but de produire la ou les cultures jugées plus sûres en termes de prix et de résistance aux aléas du climat ou aux invasions parasitaires, notamment la canne à sucre et le glaïeul – et l'autre la diversification – visant à échapper à la concurrence, à éviter les risques associés à la production d'une seule culture, et à augmenter les probabilités de bénéficier d'une montée des prix d'une ou plusieurs cultures, concernant surtout les plantes ornementales et les légumes. Nous n'avons pas observé, dans les régions d'étude, une primauté d'une de ces deux stratégies – à l'exception d'Atlacomulco, où la stratégie de production d'une diversité de plantes ornementales, pour échapper à la concurrence, est fondamentale –, mais nous avons noté que la chute récente des prix de la canne à sucre pourrait inciter à la diversification des cultures à Oacalco et à Tlayacapan.

En ce qui concerne les nouvelles technologies agricoles (essentiellement le paillis en plastique, l'irrigation goutte à goutte et les serres), nous avons remarqué que leur utilisation est encore très réduite, mais en expansion modérée. Ces technologies permettent de diversifier la production, de produire des cultures plus rentables et

d'augmenter la qualité et les rendements, facilitant à leur tour la commercialisation. Nous avons observé que l'urbanisation a des effets contradictoires sur l'expansion des nouvelles technologies agricoles, puisque l'atomisation des parcelles encourage une intensification de la production agricole à travers l'utilisation de ces technologies, toutefois l'accroissement du phénomène de la location de parcelles décourage les investissements en capitaux fixes (notamment dans le cas des serres), parce que les agriculteurs qui louent les parcelles qu'ils exploitent ne savent pas quand les propriétaires vont vouloir les récupérer.

Nous avons noté que les principales stratégies de commercialisation agricole concernent les agro-industries (les raffineries de sucre) dans le cas de la canne à sucre, et les intermédiaires commerciaux et les commerçants en gros (essentiellement de Cuautla et de Mexico) dans les cas des légumes, des glaïeuls, des fraises et des plantes ornementales. Par contre, l'approvisionnement direct des supermarchés ne paraît pas être une stratégie viable pour les agriculteurs des régions d'étude, parce que les exigences de qualité et de quantité sont incompatibles avec des exploitations agricoles de petite dimension, généralement peu technicisées. Dans le cas des plantes ornementales, deux autres alternatives de commercialisation sont la vente directe à des consommateurs ou à des jardiniers, ainsi qu'à des entreprises de commercialisation dirigées par des producteurs, localisées surtout à Cuautla.

Finalement, nous avons observé l'absence de stratégies marquées de recherche d'aides et de financements externes – agricoles ou non agricoles. Ceci s'explique tout d'abord par le fait qu'une grande partie des aides offertes sont de type assistentiel et ciblé, ayant peu de retombées économiques. Nous avons repéré l'existence de financements publics productifs plus significatifs, tant pour des activités agricoles que pour des activités non agricoles, mais la majorité des habitants des régions d'étude éprouve beaucoup de difficultés pour accéder à ces financements en raison des nombreux prérequis demandés. Dans ce contexte, les habitants des régions d'étude ont recours à d'autres sources de financement, particulièrement pour l'agriculture, qui incluent des prêts d'institutions privées de microfinance, d'usuriers et de commerçants. Notons que l'apparition des institutions privées de microfinance suit le processus d'urbanisation, celles-ci étant surtout présentes à Jiutepec. Cependant, les prêts de ces trois acteurs privés sont souvent très onéreux, insuffisants pour faire des investissements productifs significatifs, et ne proposent généralement pas un accompagnement avec de l'assistance technique et organisationnelle.

Ainsi, comme pour les stratégies non agricoles plus directement liées aux processus de gentrification et d'urbanisation, l'adoption de stratégies concernant le choix des types de cultures produites, l'utilisation de nouvelles technologies agricoles, la commercialisation des produits agricoles, et la recherches d'aides et de financements externes (agricoles ou non agricoles), dépend du capital – surtout économique et culturel – des individus et des foyers. Nous venons de voir que la majorité des habitants des régions d'étude éprouve beaucoup de difficultés pour accéder à des financements publics significatifs en raison des nombreux prérequis demandés, qui requièrent d'un capital économique et culturel non négligeable. En ce qui concerne les choix des cultures produites, nous avons noté le fait que les unités domestiques à faibles revenus ont peu de possibilités de produire des cultures relativement rentables, ainsi que d'utiliser de nouvelles technologies agricoles, qui sont nécessaires pour diversifier la production, pour produire ces cultures plus rentables et pour augmenter la qualité et les rendements, facilitant à leur tour la commercialisation. L'adoption de certaines stratégies de commercialisation agricole dépend aussi du capital des individus et des foyers, comme le montre la difficulté d'approvisionner directement des supermarchés, que nous avons noté plus haut, et comme le montre aussi la difficulté pour les producteurs d'être locataires des espaces d'exhibition ou sociétaires des entreprises de commercialisation de plantes ornementales – devant être suffisamment compétitifs pour continuer à payer les frais de location ou d'adhésion.

Nous pouvons noter plusieurs limites de notre analyse sur les stratégies de reproduction dans les régions d'étude. Une première limite concerne notre argumentation sur la réflexivité dans l'adoption et le changement des stratégies. Rappelons que nous avons critiqué, dans le Chapitre 7, l'insistance de Pierre Bourdieu sur la caractéristique inconsciente de la majorité des stratégies de reproduction, qui ne fait que reproduire des perspectives structuralistes. Toutefois, nous n'avons mentionné que brièvement le fait que les stratégies dans les régions d'étude sont généralement conscientes et réflexives, ne le montrant explicitement qu'avec le cas des stratégies de diversification et de spécialisation agricoles. L'importance de la réflexivité reste surtout implicite dans ce travail, et se constate par le fait que les habitants interviewés expliquent eux-mêmes clairement les raisons de l'adoption de différentes stratégies. Nous aurions sans doute pu insister plus, et plus explicitement, sur l'importance de la réflexivité dans l'adoption et le changement des stratégies de reproduction, soulignant le fait que les acteurs sont généralement parfaitement conscients des raisons pour

lesquelles ils suivent les stratégies et qu'ils sont capables de les changer, étant donné leurs expériences et leurs capacités de raisonnement.

Une autre limite de notre analyse concerne notre critique des modèles « unitaires » ou de « préférences communes » des ménages que suppose souvent la notion de stratégie de reproduction des unités domestiques, c'est-à-dire la conceptualisation du ménage comme étant une seule unité de décision où les ressources sont mises en commun, qui ne considère pas les possibles conflits à l'intérieur des foyers et l'autonomie des membres (cf. Colin, 2004 : 9). En effet, nous n'avons montré explicitement les conflits et négociations intrafamiliaux dans les régions d'étude que dans un cas, à savoir celui des stratégies scolaires – nous avons surtout noté que l'accès des filles et des jeunes femmes à l'éducation a, dans le passé, impliqué des oppositions parentales. Ainsi, comme pour la réflexivité, nous aurions sans doute pu insister plus, et plus explicitement, sur l'importance des conflits et négociations intrafamiliaux touchant les différentes stratégies de reproduction.

Les recherches sur les stratégies de reproduction des unités domestiques doivent se centrer plus sur ces deux éléments que nous venons de mentionner – la réflexivité dans l'adoption et le changement des stratégies, et les conflits et négociations intrafamiliaux. Ceci requiert d'analyses très fines, et demande que les différents intérêts et préférences des membres des foyers soient éclaircis, de même que les processus décisionnels. Dans ce sens, il est essentiel d'éviter de traiter les ménages comme des boîtes noires, comme des entités abstraites. Nous devons centrer plus notre attention sur les processus sociaux et décisionnels qui ont lieu à l'intérieur des ménages, sans pour cela perdre de vue l'importance de la catégorie des unités domestiques, qui est indispensable dans l'étude des stratégies de reproduction.

Une troisième limite de ce travail concerne le manque de perspectives à plus long terme sur la désagrarisation. Nous avons noté que malgré la tendance à la désagrarisation (liée surtout au manque d'intérêt des jeunes de maintenir une activité agricole), celle-ci ne serait pas généralisée en raison de l'existence de trois groupes qui garantissent la relève agricole : les membres des foyers moins aisés qui réalisent des activités agricoles, les immigrants provenant de régions appauvries et les producteurs plus entrepreneuriaux. Cependant, nous devons nous demander si cette situation est durable, sachant que les processus d'urbanisation et de gentrification ne font que s'étendre. Ainsi, il est possible et même probable que les petites parcelles agricoles à Atlacomulco, de même qu'à Jiutepec en général, disparaissent à moyen et long termes

face à l'extension de la superficie bâtie. Dans ce sens, la désagrarisation sera tout simplement le produit d'une disparition des espaces agricoles, et non le résultat d'un manque de personnes qui puissent assurer la relève agricole. De plus, comme nous l'avons noté dans le cas des limites de notre analyse sur la gentrification, la raréfaction des terres agricoles incitera à l'accroissement des prix de location des parcelles, pouvant devenir inabordables pour beaucoup de producteurs, notamment les plus pauvres, qui pourraient être déplacés à moins qu'ils réussissent à diversifier ou reconvertir leurs activités économiques.

D'autre part, si la tendance à l'accroissement des stratégies de pluriactivité continue, étant adoptée par davantage de foyers agricoles – même par les moins aisés – et permettant l'accroissement des revenus globaux des familles, les possibilités de reconvertir les activités économiques s'amplifieront. Dans ce sens, la relève agricole par des habitants originaires pourrait se diluer encore plus. La tendance à l'accroissement des stratégies de pluriactivité ne serait ainsi qu'une étape dans un processus de désagrarisation plus généralisé. Reste que la relève agricole par des immigrants provenant de régions appauvries persistera (à moins que les prix de location des parcelles deviennent inabordables), de même que par des producteurs plus entrepreneuriaux.

Un renouvellement des réflexions sur la persistance et la disparition des petits agriculteurs est nécessaire, qui reprenne les discussions initiées par les auteurs « paysannistes » et « dépayssannistes », mais qui évite les raisonnements trop abstraits et déductifs qui ont souvent caractérisé ces deux perspectives. Ainsi, les stratégies concrètes – agricoles, foncières et non agricoles – des individus et des foyers doivent être analysées dans des contextes spécifiques afin de discerner les tendances vis-à-vis la persistance ou la disparition des petits agriculteurs.

C'est à partir de ces analyses des stratégies concrètes dans des contextes spécifiques que des facteurs plus généraux de la persistance ou la disparition des petits agriculteurs pourraient se formuler. Nous pensons qu'un des facteurs qui explique la persistance des petits agriculteurs, qui doit être davantage étudié, est la pauvreté de nombreux foyers réalisant des activités agricoles, qui dépendent de la main-d'œuvre familiale dans l'agriculture – ne pouvant pas payer des ouvriers agricoles salariés –, ce qui entrave la possibilité de miser complètement sur des stratégies non agricoles (par exemple, en poursuivant la scolarisation, en reconvertissant entièrement les activités économiques, ou en trouvant des emplois non agricoles plus rémunérateurs et à temps

complet). Un autre facteur de la persistance des petits agriculteurs est sans doute, comme le notent certains auteurs « paysannistes », le manque d'alternatives de travail qui permettent aux foyers agricoles d'abandonner l'agriculture. Nous avons vu que dans nos régions d'étude ce facteur n'est pas fondamental ; toutefois, ce facteur serait effectivement essentiel dans les régions d'origine des immigrants, provenant surtout du Guerrero, qui garantissent une partie de la relève agricole.

Terminons cette thèse en notant les implications politiques des développements que nous avons exposés. Une lecture rapide de ces développements pourrait faire penser que la gentrification rurale et l'urbanisation des campagnes sont des processus qui permettent une amélioration des conditions de vie des habitants et qui devraient être davantage incités par les politiques (foncières, immobilières, touristiques, etc.). Bien que l'amélioration des conditions de vie d'une partie des habitants des régions d'étude soit réelle, nous ne pouvons pas négliger le fait que ces processus produisent aussi d'importants effets négatifs, notamment en ce qui concerne la perte du sentiment d'appartenance des habitants originaires, le déplacement des agriculteurs locataires, l'incitation à des abus et irrégularités dans le marché de l'immobilier, et le manque et la pollution de l'eau. De plus, nous devons réitérer que les habitants ne bénéficient pas tous de la même façon des nouveaux mécanismes de reproduction liés à l'urbanisation et la gentrification, puisque les foyers moins aisés réalisant des activités agricoles dépendent de la main d'œuvre familiale dans l'agriculture et ont plus de difficulté pour miser complètement sur les stratégies non agricoles. Ces foyers, qui sont très souvent locataires des parcelles qu'ils cultivent, peuvent d'ailleurs être durement touchés par la hausse des prix de location des terres agricoles et par la raréfaction des parcelles.

D'autre part, en affirmant que les processus de gentrification et d'urbanisation sont désirables parce qu'ils permettent aux habitants d'accéder à des emplois non agricoles plus rémunérateurs et aux stratégies scolaires, nous ne questionnons pas un des facteurs essentiels qui expliquent ces processus : la perte de rentabilité de la petite agriculture, qui a été aggravée par le virement libéral dans la politique économique, et qui encourage la vente de terres agricoles et l'abandon des activités primaires. Ceci nous rappelle les critiques du *Rapport sur le développement dans le monde 2008 : l'agriculture au service du développement* de la Banque Mondiale, que nous avons noté à la fin du Chapitre 1, qui expliquent que faire appel à l'abandon de l'agriculture comme un moyen de développement rural n'est qu'une preuve de l'échec des politiques agricoles et agraires récentes dans les pays en développement, et élude les politiques

alternatives qui pourraient offrir aux habitants ruraux des possibilités de rester dans l'agriculture (Patel, 2008 : 18-19).

Nous concordons avec ces critiques, et nous argumentons qu'un développement rural équitable et durable dans le centre du Mexique n'est possible qu'en modifiant radicalement les politiques et les conjonctures qui ont touché la viabilité de la petite agriculture, en particulier le retrait de l'Etat des fonctions de promotion de la production agricole ; la libéralisation commerciale absolue – qui n'a pas pris en compte les différences essentielles entre l'agriculture mexicaine et l'agriculture des principaux pays concurrents – ; les importantes subventions que continuent à octroyer les pays riches à leurs agricultures ; les caractéristiques monopolistiques et oligopolistiques de nombreux marchés agricoles et agroalimentaires ; mais aussi une urbanisation désordonnée qui se fait au détriment des terres agricoles (ainsi que de l'eau utilisée par les activités agricoles).

Les actions concrètes que l'Etat mexicain pourrait mettre en œuvre pour promouvoir la viabilité de la petite agriculture incluent l'octroi davantage de crédits agricoles par des institutions publiques aux petits producteurs, notamment en rendant ces crédits plus facilement accessibles ; l'amplification des programmes d'assistance technique et organisationnelle ; la protection commerciale contre les pratiques de *dumping* des pays concurrents ; des mesures de protection contre les marchés agricoles et agroalimentaires monopolistiques et oligopolistiques, ainsi que contre l'instabilité excessive dans les prix agricoles, par exemple en créant des entreprises publiques qui achètent des produits agricoles directement aux producteurs, faisant ainsi concurrence aux entreprises privées et offrant aux producteurs des alternatives de commercialisation ; ou encore la détermination et surtout l'application efficace de plans d'occupation du sol, qui restent souvent lettre morte. Malheureusement, l'adoption de mesures qui visent à promouvoir la viabilité de la petite agriculture dépend de changements politiques majeurs qui, pour l'instant, ne sont pas à l'horizon dans le Mexique.

Bibliographie :

Adams, M. (2006). Hybridizing Habitus and Reflexivity: Towards an Understanding of Contemporary Identity? *Sociology*, 40(3), 511-528.

Alexander, J.C. (1987). *Twenty Lectures. Sociological Theory since World War II*. New York : Columbia University Press.

Alvarado, C. et Di Castro, M.R. (2013). *Cuernavaca, ciudad fragmentada. Sus barrancas y urbanizaciones cerradas*. Mexico : UAEM/Juan Pablos Editor.

Alvarado, C., Valenzuela, A., Saldaña, M.C., Sorani, V. (2013). Pueblo mágico y la conservación del patrimonio. Caso de estudio Tepoztlán, Morelos (2002-2012). *Topofilia. Revista de Arquitectura, Urbanismo y Ciencias Sociales*, 4(3), 1-20. Disponible sur : <http://www.topofilia.net/1%20M5C%20CAR-AVA-MSF-VSD.pdf> (page consultée le 8 octobre 2013).

Archer, M. (2010). Routine, Reflexivity, and Realism. *Sociological Theory*, 28(3), 272-303.

Arias, P. (2005). Nueva ruralidad: antropólogos y geógrafos frente al campo hoy. In Ávila, H. (Coord.), *Lo urbano-rural, ¿nuevas expresiones territoriales?* (pp. 123-159). Cuernavaca, Mexique : CRIM-UNAM.

Arlaud, S., Jean, Y. et Royoux, D. (Coords.). (2005). *Rural-Urbain. Nouveaux liens, nouvelles frontières*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Atkinson, R. et Bridge, G. (Eds.). (2005). *Gentrification in a Global Context. The new urban colonialism*. Londres et New York : Routledge.

Atkinson, W. (2010). Phenomenological Additions to the Bourdieusian Toolbox: Two Problems for Bourdieu, Two Solutions from Schutz. *Sociological Theory*, 28(1), 1-19.

Aubert, F. et Blanc, M. (2002). Activités économiques et emplois : le rural refuge de secteurs déclassés ou milieu attractif? In Perrier-Cornet, P. (Dir.), *Repenser les campagnes* (pp. 147-172). Gémenos, France : Datar/Editions de l'Aube.

Avila, H. (2001). *La agricultura y la industria en la estructuración territorial de Morelos*. Cuernavaca, Mexique : CRIM-UNAM.

Avila, H. (2002). *Aspectos históricos de la formación de regiones en el estado de Morelos: desde sus orígenes hasta 1930*. Cuernavaca, Mexique : CRIM-UNAM.

Baltazar, F. (2011, 30 juin). Denuncian campesinos de Cuautla ventas irregulares de sus terrenos ejidales. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2011/6/30/municipios_nota_04.php (page consultée le 30 juin 2011).

Baltazar, F. (2014a, 8 février). Entregan pliego petitorio por conflictos en fraccionamiento. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2014/2/8/municipios_nota_01.php (page consultée le 8 février 2014).

Baltazar, F. (2014b, 2 avril). Contaminan manantial Las Tazas con residuos. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2014/4/2/sociedad_nota_03.php (page consultée le 2 avril 2014).

Banque mondiale. (2007). *Rapport sur le développement dans le monde 2008 : l'agriculture au service du développement*. Washington D.C. : Banque mondiale.

Barberi, H. (2011, 30 novembre). Bloquean vecinos de Tetelpa accesos a zona de construcción. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2011/11/30/municipios_nota_01.php (page consultée le 30 novembre 2011).

Barberi, H. (2012, 21 mars). Denuncian la expedición irregular de licencias de agua de inmobiliaria Geo. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2012/3/21/municipios_nota_02.php (page consultée la 21 mars 2012).

Barberi, H. (2014a, 22 février). Rechaza comunidad autóctona de Tetelpa construcción de la dependencia Casas Geo. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2014/2/22/politica_nota_10.php (page consultée le 22 février 2014).

Barberi, H. (2014b, 6 septembre). Presenta inmobiliaria Casas Geo daño ecológico e inseguridad de sus habitantes. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2014/9/6/politica_nota_11.php (page consultée le 6 septembre 2014).

Bassols, A. (2002). Sobre el presente y el futuro de los centros de México. In Delgadillo, J. et Iracheta, A. (Coords.), *Actualidad de la investigación regional en el México Central* (pp. 367-374). Mexico : CRIM-UNAM/El Colegio Mexiquense/El Colegio de Tlaxcala/Plaza y Valdés.

Bataillon, C. (1997). *Espacios mexicanos contemporáneos*. Mexico : El Colegio de México/Fideicomiso Historia de las Américas/Fondo de Cultura Económica.

Bataillon, C. (2002). Desde Morelos: la región y los estudios regionales. (Un francés en México entre los años sesenta y los noventa). In Delgadillo, J. et Iracheta, A. (Coords.), *Actualidad de la investigación regional en el México Central* (pp. 235-248). Mexico : CRIM-UNAM/El Colegio Mexiquense/El Colegio de Tlaxcala/Plaza y Valdés.

Bataillon, C. (2008). Corona urbana alrededor de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. In Delgado, J. (Coord.), *La urbanización difusa de la Ciudad de México. Otras miradas sobre un espacio antiguo* (pp. 23-42). Mexico : Instituto de Geografía-UNAM.

Bauer, G. et Roux, J.M. (1976). *La rurbanisation ou la ville éparpillée*. Paris : Editions du Seuil.

Beauregard, R. (1986). The Chaos and Complexity of Gentrification. In Smith N. et Williams P. (eds.). *Gentrification of the City* (pp. 35-55). Londres : Allen and Unwin.

Berry, B. (1980). Urbanization and counterurbanization in the United States. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 451, 13-20.

Bey, M. (2008). Le programme social PROGRESA-Oportunidades au Mexique. De vieilles recettes pour un nouveau modèle. *Revue Tiers Monde*, 4(196), 881-900.

Bocchicchio, A.M. et Cattaneo, C.A. (2010, novembre). *Procesos de gentrificación en el mundo rural circundante a la ciudad de Buenos Aires*. Communication présentée dans le VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, Porto de Galinhas, Brésil.

Bondi, L. (2005). Gender Divisions and Gentrification. In Fyfe, N. et Kenny, J. (Eds.), *The Urban Geography Reader* (pp. 251-262). Londres et New York : Routledge.

Bouquet, E. (2007). Construire un sistema financiero para el desarrollo rural en México. *Travaux et Recherches dans les Amérique du Centre*, 52. Disponible sur : <http://trace.revues.org/575> (page consultée le 7 février 2014).

Bourdieu, P. (1972a). *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de trois études d'ethnologie kabyle*. Genève : Droz.

Bourdieu, P. (1972b). Les stratégies matrimoniales dans le système de reproduction. *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 4-5, 1105-1127.

Bourdieu, P. (1980). *Le sens pratique*. Paris : Editions de Minuit.

Bourdieu, P. (1989). *La noblesse d'Etat. Grandes écoles et esprit de corps*. Paris : Editions de Minuit.

Bourdieu, P. (1994). Stratégies de reproduction et modes de domination. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 105, 3-12.

Brevard, L. (2005). L'espace périurbain : un espace théâtre de nouvelles pratiques sociales et spatiales et générateur de fractures locales fortes. In Arlaud, S. Jean, Y. et Royoux D. (Coords.), *Rural-Urbain. Nouveaux liens, nouvelles frontières* (pp. 255-264). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Byrne, P.J. (2003). Two Cheers for Gentrification. *Howard Law Journal*, 46(3), 405-432.

Carter, M. (1984). Identification of the Inverse Relationship between Farm Size and Productivity: An Empirical Analysis of Peasant Agricultural Production. *Oxford Economic Papers*, 36(1), 131-145.

Carton de Grammont, H. (2004). La nueva ruralidad en América Latina. *Revista Mexicana de Sociología*, 66, 279-300.

Cavallès, J. et Schmitt, B. (2002). Les mobilités résidentielles entre villes et campagnes. In Perrier-Cornet, P. (Dir.), *Repenser les campagnes* (pp. 35-65). Gémenos, France : Datar/Editions de l'Aube.

Ceballos, M. et Lautier, B. (2007). Les politiques de transfert conditionnel de revenu en Amérique latine : « ciblage large », ou émergence d'un droit à l'assistance ? Document procuré par les auteurs, version longue du chapitre du même nom apparu dans : Couffignal, G. (Dir.) (2007). *Amérique latine 2007- Les surprises de la démocratie* (pp. 61-74). Paris : La Documentation Française.

Ceballos, M. et Lautier, B. (2012, octobre). *Les CCTP en Amérique latine : entre modélisation internationale et conjonctures politiques nationales*. Communication présentée dans les Journées de l'Université de Lausanne et de l'AFS-RT6 : « Politique sociales et contreparties : un nouveau schème des politiques sociales à l'échelon global », Lausanne.

Cerdán, A., González, M.A. et Velasco, E. (2006). La reforma en marcha, 2001-2006. In Pardo, M.C. et Velasco E. (Coords.), *Proceso de modernización en el INFONAVIT, 2001-2006. Estrategia, redes y liderazgo* (pp. 101-266). Mexico : El Colegio de México.

Charmes, J. (2005). Femmes africaines, activités économiques et travail : de l'invisibilité à la reconnaissance. *Revue Tiers Monde*, 182, 255-279. Disponible sur : DOI : 10.3917/rtm.182.0255 (page consultée le 1er juin 2014).

Chauveau, J.-P. (1997). Des « stratégies des agriculteurs africains » aux « raisonnements stratégiques ». Histoire, usages et remise en question d'un concept pluri-disciplinaire. In Blanc-Pamard, C. et Boutrais, J. (Coords.), *Thème et variations, nouvelles recherches au Sud* (pp. 179-217). Paris : ORSTOM.

Chávez, A.M. (1988). *Los cortadores de caña de azúcar en el estado de Morelos*. Cuernavaca, Mexique : CRIM-UNAM.

Clark, E. (2005). The order and simplicity of gentrification – a political challenge. In Atkinson, R. et Bridge, G. (Eds.), *Gentrification in a Global Context. The new urban colonialism* (pp. 256-264). Londres et New York : Routledge.

Cognard, F. (2011). Les nouveaux habitants dans les régions rurales de moyenne montagne en France : de la recomposition sociale au développement territorial ? *Canadian Journal of Regional Science / Revue canadienne de sciences régionales*, 34(4), 177-188.

Colin, J.-P. (2002). Contrats agraires ou conventions agraires ? *Economie rurale*, 272, 57-73.

Colin, J.-P. (2003). Métayage et agriculture d'autosubsistance : l'arrangement a medias à San Lucas Quiavini (Oaxaca). In Colin, J.-P. (Ed.), *Figures du métayage : étude comparée de contrats agraires (Mexique)* (pp. 83-112). Paris : IRD.

Colin, J.-P. (2004). Droits fonciers et dimension intra-familiale de la gestion foncière. Note méthodologique pour une ethnographie économique de l'accès à la terre en Afrique. *Document de travail de l'Unité de recherche 095*, 8.

Colin, J.-P., Blanchot, C., Vázquez, E. et Navarro, H. (2003). Reforma agraria, dinámicas organizativas y prácticas agrarias. El caso de Graciano Sánchez, Tamaulipas, México. In Léonard, E., Quesnel, A. et Velázquez, E. (Coord.), *Políticas y regulaciones agrarias. Dinámicas de poder y juegos de actores en torno a la tenencia de la tierra* (pp. 73-106). Mexico : CIESAS/IRD/Miguel Ángel Porrúa.

CONAPO. Consejo Nacional de Población. (2002). *Índice de intensidad migratoria México-Estados Unidos, 2000*. Mexico : CONAPO.

CONAPO. (2012). *Índices de intensidad migratoria México-Estados Unidos 2010*. Mexico : CONAPO.

CONAPO. (2014). *Indicadores demográficos básicos*. [Base de données]. Disponible sur : http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Indicadores_sociodemograficos (page consultée le 16 novembre 2014).

CONAVI. Comisión Nacional de Vivienda. (2014). *Financiamientos para vivienda*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.conavi.gob.mx/financiamientos-para-vivienda> (page consultée le 9 octobre 2014).

CONEVAL. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2014a). *Evolución de la pobreza por ingresos estatal y municipal*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.coneval.gob.mx/Medicion/Paginas/Evolucion-de-las-dimensiones-de-la-pobreza-1990-2010-.aspx> (page consultée le 4 novembre 2014).

CONEVAL (2014b). *Evolución de la pobreza por la dimensión de ingreso en México, 1992-2012*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.coneval.gob.mx/Medicion/Paginas/Evolucion-de-las-dimensiones-de-la-pobreza-1990-2010-.aspx> (page consultée le 4 novembre 2014).

CONEVAL. (2014c). *Líneas de pobreza por ingreso en México, enero 1992 a septiembre 2014*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.coneval.gob.mx/Medicion/Paginas/Evolucion-de-las-dimensiones-de-la-pobreza-1990-2010-.aspx> (page consultée le 4 novembre 2014).

Concheiro, L. (2012). *Zapata cabalga por el Tepozteco*. Mexico : UAM-X/CLACSO.

Concheiro, L. et Diego, R. (2003). Estructura y dinámica del mercado de tierras ejidales en 10 ejidos de la República Mexicana. In Léonard, E., Quesnel, A. et Velázquez, E. (Coord.), *Políticas y regulaciones agrarias. Dinámicas de poder y juegos de actores en torno a la tenencia de la tierra* (pp. 157-187). Mexico : CIESAS/IRD/Miguel Ángel Porrúa.

Corona, R. (2002). La movilidad interurbana en la formación de una región metropolitana. El caso de la ZMCM y Cuautla en el centro de México. In Delgadillo, J. et Iracheta, A. (Coords.), *Actualidad de la investigación regional en el México Central* (pp. 285-307). Mexico : CRIM-UNAM/El Colegio Mexiquense/El Colegio de Tlaxcala/Plaza y Valdés.

Creusot, A.-C. et Poursat, C. (2009). Pour une meilleure inclusion financière : renforcer les institutions intermédiaires. *Revue Tiers Monde*, 197, 17-36. Disponible sur : DOI : 10.3917/rtm.197.0017 (page consultée le 2 juillet 2014).

Cuelgan cuatro cuerpos decapitados en un puente vehicular de Cuernavaca. (2010, 23 août). *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2010/08/23/politica/010n1pol> (page consultée le 27 octobre 2014).

Cuevas, E. (2013, 12 décembre). Abogados engañan a invasores de El Texcal para no ser desalojados. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2013/12/21/sociedad_nota_01.php (page consultée le 21 décembre 2013).

Cuevas, E. (2014, 23 janvier). Desalojados, condicionados por una organización para entrega de tierras. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2014/1/23/sociedad_nota_03.php (page consultée le 23 janvier 2014).

Damián, A. et Boltvinik, J. (2003). Evolución y características de la pobreza en México. *Comercio Exterior*, 53(6), 519-531.

Daniel, L. (2014). Horizonte para la producción campesina y agricultura familiar en el modelo agroalimentario hegemónico mundial. Visión desde el Cono Sur. In Hidalgo, F., Houtart, F. et Lizárraga, P. (Eds.), *Agriculturas campesinas en latinoamérica: propuestas y desafíos* (pp. 35-54). Quito : Editorial IAEN. Disponible sur : http://www.clacso.org.ar/libreria_cm/archivos/pdf_312.pdf (page consultée le 13 janvier 2015).

Darling, E. (2005). The city in the country: wilderness gentrification and the rent gap. *Environment and Planning*, 37, 1015-1032.

Davidson, M. et Lees, L. (2000). New-Build Gentrification: its Histories, Trajectories, and Critical Geographies. *Population, Space and Place*, 16, 395-411.

Delalande, L. et Paquette, C. (2007a). El impacto de las microfinanzas en la reducción de la vulnerabilidad. *Travaux et Recherches dans les Amérique du Centre*, 52. Disponible sur : <http://trace.revues.org/588> (page consultée le 7 février 2014).

Delalande L. et Paquette C. (2007b). Microfinance et réduction de la vulnérabilité : le cas d'un « Microbanco rural » au Mexique. *Autrepart*, 44, 27-45. Disponible sur : DOI : 10.3917/autr.044.0027 (page consultée le 2 juillet 2014).

Delgadillo, J. et Iracheta, A. (Coords.) (2002). *Actualidad de la investigación regional en el México Central*. Mexico : CRIM-UNAM/El Colegio Mexiquense/El Colegio de Tlaxcala/Plaza y Valdés.

Delgadillo, J., Torres, F. et Gasca, J. (2002). Vigencia y actualidad del desarrollo regional en México. In Delgadillo, J. et Iracheta, A. (Coords.), *Actualidad de la investigación regional en el México Central* (pp. 27-65). Mexico : CRIM-UNAM/El Colegio Mexiquense/El Colegio de Tlaxcala/Plaza y Valdés.

Delgado, J. (Coord.) (2008). *La urbanización difusa de la Ciudad de México. Otras miradas sobre un espacio antiguo*. Mexico : Instituto de Geografía-UNAM.

Delgado, J., Galindo, C. et Ricárdez, M. (2008). La difusión de la urbanización o cómo superar la dicotomía rural-urbana. In Delgado, J. (Coord.), *La urbanización difusa de la Ciudad de México. Otras miradas sobre un espacio antiguo* (pp. 43-74). Mexico: Instituto de Geografía-UNAM.

Departamento Agrario. (1935, 5 septembre). Resolución en el expediente de ampliación de ejidos al poblado Atlacomulco, Estado de Morelos. *Diario Oficial de la Federación*, XCII(4), 55-56. Disponible sur : http://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4436617&fecha=05/09/1935&cod_diario=187029 (page consultée le 2 mai 2014).

Departamento Agrario. (1941a, 10 mai). Resolución en el expediente de ampliación de ejidos al poblado Tlayacapan, Estado de Morelos. *Diario Oficial de la Federación*, CXXVI(7), 15-16. Disponible sur : http://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4441720&fecha=10/05/1941&cod_diario=187444 (page consultée le 2 mai 2014).

Departamento Agrario. (1941b, 21 mai). Resolución en el expediente de ampliación de ejidos al poblado Santa Inés Oacalco, Estado de Morelos. *Diario Oficial de la Federación*, CXXVI(16), 12-14. Disponible sur : <http://dof.gob.mx/index.php?year=1941&month=05&day=21> (page consultée le 2 mai 2014).

Dewerpe, A. (1996). La « stratégie » chez Pierre Bourdieu. *Enquête*, 3. Disponible sur : <http://enquete.revues.org/533> (page consultée le 13 novembre 2013).

Díaz, E. (1977). Notas sobre el significado y el alcance de la economía campesina en México. *Comercio Exterior*, 27(12), 1429-1438.

Dictionnaire Larousse (2014). Disponible sur : <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais> (page consultée le 15 novembre 2014).

Elder-Vass, D. (2007). Reconciling Archer and Bourdieu in an Emergentist Theory of Action. *Sociological Theory*, 25(4), 325-346.

Escalante, R. (2001). *El mercado de tierras en México*. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible sur : <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/8783/lcl1604p.pdf> (page consultée le 24 octobre 2014).

Feder, E. (1977). Campesinistas y descampesinistas. Tres enfoques divergentes (no incompatibles) sobre la destrucción del campesinado. *Comercio Exterior*, 27(12), 1439-1446.

Figuerola, M.E. (2013). Tlayacapan entre la tradición y la modernidad: el futuro en un Pueblo Mágico. *Topofilia. Revista de Arquitectura, Urbanismo y Ciencias Sociales*, 4(3), 1-14. Disponible sur : <http://www.topofilia.net/1%20M5C%20MEFD.pdf> (page consultée le 8 octobre 2014).

Flores, A. (2013). *Transferencias no contributivas a personas mayores: análisis comparativo de dos programas: 70 y Más y Pensión Alimentaria de la Ciudad de México*. Mexico : CEPALC.

Fraser, A. et Meijer M. (2007). What agenda now for agriculture? A response to the World Development Report 2008. *Oxfam Briefing Note*. Disponible sur : <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/what%20agenda.pdf> (page consultée le 7 avril 2014).

Freeman, L. (2005). Displacement or Succession? Residential Mobility in Gentrifying Neighborhoods. *Urban Affairs Review*, 40(4), 463-491.

Freeman, L. (2008). Testimony of Lance Freeman to The National Commission on Fair Housing and Equal Opportunity. Disponible sur : http://www.prrac.org/projects/fair_housing_commission/atlanta/freeman.pdf (page consultée le 13 septembre 2013).

Fyfe, N. et Kenny, J. (2005). *The Urban Geography Reader*. Londres et New York : Routledge.

García, B., Muñoz, H. et De Oliveira O. (1989). Familia y trabajo en México y Brasil. In De Oliveira, O., Pepin-Lehalleur, M. et Salles, V. (Comp.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana* (pp. 163-188). Mexico : UNAM/El Colegio de México/Miguel Angel Porrúa.

García, L.R. (2008). La agroindustria azucarera de México: los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. In Avila, J.A., Puyana, A. et Romero, J. (Eds.), *Presente y futuro del sector agrícola mexicano en el contexto del TLCAN* (pp. 359-385). Mexico : El Colegio de México/Universidad Autónoma Chapingo.

García, M. (2014, 29 septembre) Invertirán 50 mdp en Tepoztlán y Tlayacapan. *Diario de Morelos*. Disponible sur : <https://www.diariodemorelos.com/content/invertir%C3%A1n-50-mdp-en-tepoztl%C3%A1n-y-tlayacapan> (page consultée le 8 octobre 2014).

Garcitapia, J.L. (2010, 4 octobre). Seis ejidos dejaron de cultivar maíz y calabaza. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : <http://www.lajornadamorelos.com/noticias/politica/91260-seis-ejidos-dejaron-de-cultivar-maiz-y-calabaza> (page consultée le 4 octobre 2010).

Garcitapia, J.L. (2013, 24 décembre). Gobierno hará la entrega de apoyos a los productores cañeros afectados. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2013/12/24/politica_notas_03.php (page consultée le 24 décembre 2013).

Garcitapia, J.L. (2014, 12 février). Piden ejidatarios permitir ejecución de obras de entubamiento del canal de riego. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2014/2/12/politica_nota_12.php (page consultée le 12 février 2014).

Giner de los Ríos, F. (1989). Microindustria y unidad doméstica. In De Oliveira, O., Pepin-Lehalleur, M. et Salles, V. (Comp.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana* (pp. 217-234). Mexico : UNAM/El Colegio de México/Miguel Angel Porrúa.

Glass, R. (1964). Introduction: Aspects of Change. In Center for Urban Studies (ed.), *London: Aspects of Change*. Londres : MacKibbon and Kee. [Réédité dans Lees, L., Slater, T. et Wyly, E. (Eds.). (2010). *The Gentrification Reader* (pp. 7-8). Londres et New York : Routledge.]

Gómez E., Navarro, M., Morelos R. et Chim, L. (2013, 22 janvier). Paro nacional de cañeros; ocupan ingenios en repudio a importaciones. *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2013/01/22/estados/033n1est> (page consultée le 22 janvier 2013)

González, M.A. (2006). Cambio de las políticas institucionales. In Pardo, M.C. et Velasco E. (Coords.), *Proceso de modernización en el INFONAVIT, 2001-2006. Estrategia, redes y liderazgo* (pp. 77-100). Mexico : El Colegio de México.

Gordillo de Anda, G., de Janvry, A. et Sadoulet, E. (1999). *La segunda reforma agraria de México: respuestas de familias y comunidades, 1990-1994*. México : Fideicomiso Historia de las Américas/El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica.

Gotham, K.F. (2005). Tourism Gentrification: The Case of New Orleans' Vieux Carre (French Quarter). *Urban Studies*, 42(7), 1099-1121.

Guérin, I., Lapenu, C. et Doligez, F. (2009). La microfinance est-elle socialement responsable ? Introduction. *Revue Tiers Monde*, 197, 5-16. Disponible sur : DOI : 10.3917/rtm.197.0005 (page consultée le 2 juillet 2014).

Guimond, L. et Simard, M. (2008, août). *Néo-ruralité et embourgeoisement des campagnes québécoises : un regard nuancé*. Communication présentée dans le XLVe Colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française (ASRDLF), Université du Québec à Rimouski. Disponible sur : <http://asrdlf2008.uqar.ca/Papiers%20en%20ligne/A%20GUIMOND%20-%20SIMARD%20-%20ASRDLF%202008%20Rimouski.pdf> (page consultée le 22 octobre 2014).

Guimond, L. et Simard, M. (2010). Gentrification and neo-rural populations in the Québec countryside: Representations of Various Actors. *Journal of Rural Studies*, 26, 449-464.

Gurza, T. (2014, 7 février). Sectores de Oaxtepec en protesta por los abusos de Paulino Rivera. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2014/2/7/sociedad_nota_01.php (page consultée le 7 février 2014).

Guzmán, E. et León, A. (2008). *Campesinos jitomateros. Especialización diversificada en los Altos de Morelos*. Mexico : UAEM/Plaza y Valdés.

Guzmán, G. (2007). El nuevo esquema de financiamiento rural. *Travaux et Recherches dans les Amérique du Centre*, 52. Disponible sur : <http://trace.revues.org/595> (page consultée le 7 février 2014).

Guzmán, G. (2009). ¿Las microfinanzas realmente abaten la pobreza? In Vizcarra, I. et Guízar, F. (Coords.), *Balance y perspectivas del campo mexicano: a más de una década del TLCAN y del movimiento zapatista. Tomo I Efectos y defectos de las políticas* (pp. 311-332). Mexico : AMER/Juan Pablos/UAEM/CONACyT.

Hamnett, C. (1991). The Blind Men and the Elephant: the Explanation of Gentrification. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 16(2), 173-189.

Hamnett, C. (2003). Gentrification and the Middle-class Remaking of Inner London, 1961-2001. *Urban Studies*, 40(12), 2401-2426.

Hernández, A. (2011). *Morelos. Historia Breve*. Mexico : Fideicomiso Historia de las Américas/El Colegio de México.

Hervouët, V. (2001). La sémantique périurbaine : ou comment se repérer dans un dédale de mots et d'expressions. *ESO, Travaux et documents de l'Unité Mixte de Recherche 6590 Espaces et sociétés*, 15, 121-126. Disponible sur : http://eso.cnrs.fr/TELECHARGEMENTS/revue/ESO_15/VHervouet.pdf (page consultée le 22 octobre 2014).

Hewitt, C. (1978). *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*. Mexico : Siglo XXI.

Hewitt, C. (1988). *Imágenes del campo. La interpretación antropológica del México rural*. Mexico : El Colegio de México.

Hjorth, S.V. (2011). Los nuevos patrones migratorios en el sur de Veracruz. Transformaciones rurales, unidad doméstica y migración. In Salas, H., Rivermar, M.L. et Velasco, P. (Eds.), *Nuevas ruralidades: expresiones de la transformación social en México* (pp. 83-108). Mexico : UNAM/Juan Pablos Editor.

Housing Assistance Council. (2005). *They Paved Paradise... Gentrification in Rural Communities*. Washington D.C. : Housing Assistance Council.

Houtart, F. (2014). La agricultura campesina en la construcción de un paradigma poscapitalista. In Hidalgo, F., Houtart, F. et Lizárraga, P. (Eds.), *Agriculturas campesinas en latinoamérica: propuestas y desafíos* (pp. 297-309). Quito : Editorial IAEN. Disponible sur : http://www.clacso.org.ar/libreria_cm/archivos/pdf_312.pdf (page consultée le 13 janvier 2015).

INEGI. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (1990a). *XI Censo General de Población y Vivienda*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014)

INEGI. (1990b). *Muestra del XI Censo General de Población y Vivienda*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014)

INEGI. (1991). *Censo Agrícola-Ganadero 1991*. [Base de données en CD-ROM].

INEGI. (1995). *Conteo de Población y Vivienda*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2000a). *XII Censo General de Población y Vivienda*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2000b). *Muestra del XII Censo General de Población y Vivienda*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2005). *II Conteo de Población y Vivienda*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2007a). *Censo Agrícola, Ganadero y Forestal 2007*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2007b). *Censo Ejidal 2007*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2009a). *Censos Económicos 2009*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2009b). *Prontuario de información geográfica municipal de los Estados Unidos Mexicanos*. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014)

INEGI. (2010a). *Censo de Población y Vivienda 2010*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2010b). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2010*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2010c). *Marco geoestadístico nacional 2010*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2010d). *Muestra del Censo de Población y Vivienda 2010*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2011). *Uso de suelo y vegetación. Datos vectoriales escala 1:250 000 serie V (Capa Unión)*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2012a). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2012*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2012b). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2014a). *Índices de Precios al Consumidor*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INEGI. (2014b). *Sistema de Cuentas Nacionales de México*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.inegi.org.mx> (page consultée durant 2013 et 2014).

INFONAVIT. Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. (2013). *¿En qué puedo usar mi crédito 2013? Taller saber para decidir*. Disponible sur : <http://inmobiliariamanzanillo.com/data/documents/Folleto-En-que-puedo-usar-mi-credito-Infonavit.pdf> (page consultée le 23 octobre 2014).

INFONAVIT. (2014). *Manual del participante. Taller saber para decidir*. Disponible sur : <http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/02edfa45-2f6b-47ea-9b2c-ec76ae27588a/tallersaberparadecidir.pdf?MOD=AJPERES> (page consultée le 23 octobre 2014).

King, A. (2000). Thinking with Bourdieu Against Bourdieu: A ‘Practical’ Critique of the Habitus. *Sociological Theory*, 18(3), 417-433.

Krugman, P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483-499.

Langlois, R. (1998). Rule-following, expertise, and rationality: a new behavioural economics? In Dennis, K. (Ed.), *Rationality in Economics: Alternative Perspectives* (pp. 57-80). Dordrecht, Pays-Bas: Kluwer Academic Publishers. Disponible sur : <http://web.uconn.edu/ciom/RATIONL2.HTM> (page consultée le 23 mai 2014).

Lees, L., Slater T. et Wyly, E. (2010). Introduction. In Lees, L., Slater, T. et Wyly, E. (Eds.), *The Gentrification Reader* (pp. xi-xxiii). Londres et New York : Routledge.

Léonard, E., Losch, B. et Rello, F. (2007). Recomposiciones de la economía rural y mutaciones de la acción pública en el México del TLCAN. *Travaux et Recherches dans les Amériques du Centre*, 52. Disponible sur : <http://trace.revues.org/607> (page consultée le 7 février 2014).

Léonard, E., Quesnel, A. et Velázquez, E. (2003). Introducción. La regulación agraria en sus contextos, normatividad legal, prácticas de los actores y juegos de poder. In Léonard, E., Quesnel, A. et Velázquez, E. (Coord.), *Políticas y regulaciones agrarias. Dinámicas de poder y juegos de actores en torno a la tenencia de la tierra* (pp. 9-38). Mexico : CIESAS/IRD/Miguel Ángel Porrúa.

Léonard, E. et Velázquez, E. (2008). Conflits locaux autour des transferts fonciers dans le Mexique néo-libéral. In Rakoto H., Thibaud B. et Peyrusse, D. (Coords.),

Ruralités Nords-Suds. Inégalités, conflits, innovations (pp. 99-122). Paris : L'Harmattan.

Lewis, O. (1951). *Life in a Mexican Village: Tepoztlán Restudied*. Urbana, Etats-Unis : University of Illinois Press.

Ley, D. (2003). Artists, Aestheticisation and the Field of Gentrification. *Urban Studies*, 40(12), 2527-2544.

Licea, S. (2009). *Análisis de la ejecución del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad. El FONAES en Tlaxcala*. Temixco, Mexique : Universidad Autónoma de Guerrero/Quadrivium/Alfredo Castro.

Linck, T. (2001). El campo en la ciudad: reflexiones en torno a las ruralidades emergentes. *Estudios Agrarios*, 17, 9-29.

Little, J. (1987). Gentrification and the influence of local level planning. In Cloke, P. (Ed.), *Rural Planning: Policy into Action?* (pp. 185-199). Londres : Harper and Row.

Llambí, L. et Pérez, E. (2007). Nuevas ruralidades y viejos campesinismos. Agenda para una nueva sociología rural latinoamericana. *Cuadernos de desarrollo rural*, 4(59), 37-61.

López, L. et Ortiz, E. (2014). A vulnerability approach to the definition of the middle class. *The Journal of Economic Inequality*, 12(1), 23-47.

López y Rivas, G. (2012, 20 janvier). Los pueblos de Morelos contra Casas Geo o Jaulas Feo. *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2012/01/20/opinion/023a1pol> (page consultée le 20 janvier 2012).

Lorenzen, M. (2012). Evaluación del Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO). *Espacios tatuados. Textos sobre el estudio de las regiones y los territorios*, 61-93.

Mançano, B. (2014). Cuando la agricultura familiar es campesina. In Hidalgo, F., Houtart, F. et Lizárraga, P. (Eds.), *Agriculturas campesinas en latinoamérica: propuestas y desafíos* (pp. 19-34). Quito : Editorial IAEN. Disponible sur : http://www.clacso.org.ar/libreria_cm/archivos/pdf_312.pdf (page consultée le 13 janvier 2015).

Marcuse, P. (1985). Gentrification, abandonment and displacement: connections, causes and policy responses in New York City. *Journal of Urban and Contemporary Law*, 28, 195-240.

Margulis, M. (1989). Reproducción de la unidad doméstica, fuerza de trabajo y relaciones de producción. In De Oliveira, O., Pepin-Lehalleur, M. et Salles, V. (Comp.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana* (pp. 189-215). Mexico : UNAM/El Colegio de México/Miguel Angel Porrúa.

Martin, C.J. (1996). Economic Strategies and Moral Principles in the Survival of Poor Households in Mexico. An Urban and Rural Comparison. *Bulletin of Latin American Research*, 15(2), 193-210.

Martínez, E. (2006, novembre). *Nueva relación rural-urbana: globalización y transformaciones socioespaciales en los Altos de Morelos, México*. Communication présentée dans le VII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural (ALASRU), Quito. Disponible sur: www.alasru.org/wp-content/uploads/2011/12/24-GT-ESTELA-MART%23U00cdNEZ-BORREGO.pdf (page consultée le 24 septembre 2014).

Martínez, E. (2008). Las relaciones global-local en la transformación socioespacial de la región de los Altos de Morelos en México. *Revista Secuencia*, 70, 129-166.

Martínez, E. (2009, juin). *Cambios en el uso de suelo, nuevas formas de apropiación del territorio y segregación socioespacial en los Altos de Morelos, México*. Communication présentée dans le Congress of the Latin American Studies Association (LASA), Río de Janeiro.

Martínez, E. et Vallejo, J. (2011). Las nuevas relaciones rural-urbanas y mercados de trabajo en Morelos y el Estado de México. In Salas, H., Rivermar, M.L. et Velasco, P. (Eds.), *Nuevas ruralidades: expresiones de la transformación social en México* (pp. 29-57). Mexico : UNAM/Juan Pablos Editor.

Martínez, E., Lorenzen, M. et Salas, A. (2015). *Reorganización del territorio y transformación socioespacial rural-urbana: sistema productivo, migración y segregación en los Altos de Morelos*. Mexico : Editorial Bonilla Artigas/IIS-UNAM.

Martínez, L. (2005). *Globalización, tecnología y desarrollo regional: los bioespacios e invernaderos en los Altos de Morelos*. Mémoire de master en études régionales. Mexico : Instituto Mora.

Maya, D. et Cuevas, E. (2011, 30 décembre). Se suma la Red por la Paz a la defensa del cerro de La Tortuga. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2011/12/30/municipios_nota_01.php (page consultée le 30 décembre 2011).

Mendras, H. (2000). L'invention de la paysannerie. Un moment de l'histoire de la sociologie française d'après-guerre. *Revue française de sociologie*, 41(3), 539-552.

Merriam-Webster Dictionary (2014). Disponible sur : <http://www.merriam-webster.com> (page consultée le 15 novembre 2014).

Millán, R. (2013, 6 juin). Va campaña por Morelos. *Diario de Morelos*. Disponible sur : <http://www.diariodemorelos.com/article/va-campa%C3%B1a-por-morelos> (page consultée le 7 octobre 2014).

Morales, R. (2010, 26 novembre). Comisariado Ejidal de Yautepec debe respetar fallos del Tribunal Agrario. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : <http://www.lajornadamorelos.com/noticias/politica/93008-comisariado-ejidal-de-yautepec-debe-respetar-fallos-del-tribunal-agrario> (page consultée le 26 novembre 2010).

Morales, R. (2012, 4 novembre). Pone plazo CDHM a autoridades por agua potable contaminada en Jiutepec. *La Jornada Morelos*. Disponible sur : http://www.jornadamorelos.com/2012/4/11/municipios_notas_05.php (page consultée le 4 novembre 2012).

Morelos, R. (2011a, 28 mars). En Morelos asesinan a hijo del poeta Javier Sicilia y a seis personas más. *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2011/03/29/index.php?section=politica&article=018n1pol> (page consultée le 27 octobre 2014).

Morelos, R. (2011b, 30 novembre). Campesinos paran obras de fraccionamiento en Morelos. *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2011/11/30/estados/033n1est> (page consultée le 30 novembre 2011).

Morelos, R. (2012, 13 janvier). Solicitan apoyo a Congreso de Morelos para suspender obras de Casas GEO en Tetelpa. *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2012/01/13/estados/037n2est> (page consultée le 13 janvier 2012).

Morelos, R. (2013a, 18 octobre). Queman en El Texcal 80 casas de precaristas. *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2013/10/18/estados/034n1est> (page consultée le 18 octobre 2013).

Morelos, R. (2013b, 20 octobre). Funcionarios solaparon invasiones a El Texcal. *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2013/10/20/estados/029n2est> (page consultée le 20 octobre 2013).

Morelos, R. (2014, 28 janvier). Reubicarán a 70 de 400 familias desalojadas de El Texcal. *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2014/01/28/estados/039n2est> (page consultée le 28 janvier 2014).

Morgan, D. (1989). Strategies and Sociologists. A Comment on Crow. *Sociology*, 23(1), 25-29.

Morvant-Roux, S. (2009). Accès au microcrédit et continuité des dynamiques d'endettement au Mexique : combiner anthropologie économique et économétrie. *Revue Tiers Monde*, 197, 109-130. Disponible sur : DOI : 10.3917/rtm.197.0109 (page consultée le 1^{er} juillet 2014).

Muere Arturo Beltrán Leyva en Morelos al enfrentar a elementos de la Armada. (2009, 17 décembre). *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2009/12/17/politica/005n1pol> (page consultée le 27 octobre 2014).

- Muñoz, G. (2012, 11 février). Los de abajo. Se defienden pueblos indios de Morelos. *La Jornada*. Disponible sur: <http://www.jornada.unam.mx/2012/02/11/opinion/018o1pol> (page consultée le 11 février 2012).
- Nates, B. (2008). Procesos de gentrificación en lugares rururbanos: presupuestos conceptuales para su estudio en Colombia. *Antropología social*, 10, 253-269.
- Negrete, M.E. (2008). *El centro de México: evolución, límites y oportunidades para el desarrollo regional*. Mexico : El Colegio de México.
- Nelson, P., Oberg, A. et Nelson, L. (2010). Rural gentrification and linked migration in the United States. *Journal of Rural Studies*, 26, 343-352.
- Newby, H. et Sevilla-Guzmán, E. (1983). *Introducción a la sociología rural*. Madrid : Alianza.
- Newman, K. y Wyly, E. (2006). Gentrification and Displacement Revisited. A Fresh Look at the New York City Experience. *Center for Urban and Community Studies, Research Bulletin 31*. Disponible sur : <http://www.urbancentre.utoronto.ca/pdfs/researchbulletins/CUCSRB31-NewmanWyly.pdf> (page consultée le 22 octobre 2014).
- Padgett, H. (2014, 22 avril). Antorcha Inc. : los negocios de la familia. *SinEmbargo*. Disponible sur : <http://www.sinembargo.mx/22-04-2014/968976> (page consultée le 21 août 2014).
- Pardo, M.C. (2006). El proceso modernizador en el INFONAVIT: resultados y tareas pendientes. In Pardo, M.C. et Velasco E. (Coords.), *Proceso de modernización en el INFONAVIT, 2001-2006. Estrategia, redes y liderazgo* (pp. 47-75). Mexico : El Colegio de México.
- Pardo, M.C. et Méndez, J.L. (2006). Retos y perspectivas. In Pardo, M.C. et Velasco E. (Coords.), *Proceso de modernización en el INFONAVIT, 2001-2006. Estrategia, redes y liderazgo* (pp. 267-281). Mexico : El Colegio de México.
- Parsons, D. (1980). Rural gentrification: the influence of rural settlement planning policies. *Department of Geography Research Paper*, 3.
- Patel, R. (2007). The World Bank and agriculture. A critical review of the World Bank's World Development Report 2008. *Action Aid Discussion Paper*. Disponible sur : <http://rajpatel.org/wp-content/uploads/2009/11/actionaid.pdf> (page consultée le 7 avril 2014).
- Paz, M.F. (2005). *La participación en el manejo de áreas naturales protegidas: actores e intereses en conflicto en el Corredor Biológico Chichinautzin, Morelos*. Cuernavaca, Mexique : CRIM-UNAM.

Paz, M.F. et Vázquez, L.M. (2002). Control de los recursos naturales y conflictos territoriales en la zona de bosque templado del norte de Morelos. Un recorrido entre lo local y lo regional. In Delgadillo, J. et Iracheta, A. (Coords.), *Actualidad de la investigación regional en el México Central* (pp. 309-327). Mexico : CRIM-UNAM/El Colegio Mexiquense/El Colegio de Tlaxcala/Plaza y Valdés.

Pedroza, E. (2014, 11 septembre). Regularización de predios, piden en manifestación vecinos de Tlayacapan. *El Regional*. Disponible sur : http://elregional.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=58872:2014-09-12-05-52-30&catid=42:local&Itemid=63 (page consultée le 8 décembre 2014).

Pepin-Lehalleur, M. et Rendón, T. (1983). Las unidades domésticas campesinas y sus estrategias de reproducción. In Appendini, K., Pepin-Lehalleur, M., Rendón, T. et Salles, V., *El campesinado en México: dos perspectivas de análisis* (pp. 13-125). Mexico : El Colegio de México.

Pepin-Lehalleur, M. et Rendón, T. (1989). Reflexiones a partir de una investigación sobre grupos domésticos campesinos y sus estrategias de reproducción. In De Oliveira, O., Pepin-Lehalleur, M. et Salles, V. (Comp.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana* (pp. 107-124). Mexico : UNAM/El Colegio de México/Miguel Angel Porrúa.

Pérez, E. (2003). Hacia una nueva visión de lo rural. In Giarracca, N. (Comp.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* (pp. 17-20). Buenos Aires : CLACSO.

Pérez, M. (2013a, 23 mai). Hay “buenas señales” para exportar 300 mil toneladas de azúcar: cañeros. *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2013/05/23/politica/018n2pol> (page consultée le 23 mai 2013)

Pérez, M. (2013b, 12 août). Exportarán 38% de la producción de azúcar para cuidar el mercado interno. *La Jornada*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2013/08/12/politica/012n2pol> (page consultée le 12 août 2013)

Perrier-Cornet, P. et Hervieu, B. (2002). Les transformations des campagnes françaises : une vue d'ensemble. In Perrier-Cornet, P. (Dir.), *Repenser les campagnes* (pp. 9-31). Gémenos, France : Datar/Editions de l'Aube.

Phillips, M. (1993). Rural Gentrification and the Processes of Class Colonisation. *Journal of Rural Studies*, 9(2), 123-140.

Phillips, M. (2000, juillet). *Making Space for Rural Gentrification*. Communication présentée dans le II Simposio Anglo-Español de Geografía Rural, Universidad de Valladolid, Espagne.

Phillips, M. (2002). The Production, Symbolization and Socialization of Gentrification: Impressions from Two Berkshire Villages. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 27(3), 282-308.

Phillips, M. (2004). Other Geographies of Gentrification. *Progress in Human Geography*, 28(1), 5-30.

Piñeiro, D. (2003). Población y trabajadores en el contexto de transformaciones agrarias. In Giarracca, N. (Comp.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* (pp. 269-288). Buenos Aires : CLACSO.

Pistre, P. (2010, août). *Rural Gentrification and Ageing: a Case Study from French Countrysides*. Communication présentée dans le 50th European Regional Science Association (ESRA) Congress, Jönköping, Suède. Disponible sur : <http://www-sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa10/ERSA2010finalpaper1097.pdf> (page consultée le 22 octobre 2014).

Puebla, C.F. (2010). *El Estado y la promoción inmobiliaria de vivienda en México*. Thèse de doctorat en sciences sociales, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

RAN. Registro Agrario Nacional. (2014a). *Núcleos agrarios certificados a nivel nacional (Ejididos y Comunidades)*. [Base de données type Web Map Services (WMS)]. Disponible sur : <http://fanar.ran.gob.mx/cgi-bin/nucleos1?> (page consultée le 10 octobre 2014).

RAN. (2014b). *Sistema Padrón e Historial de Núcleos Agrarios V.3.0 (PHINA)*. [Base de données]. Disponible sur : <http://phina.ran.gob.mx/phina2> (page consultée le 21 octobre 2014).

Raymond, S. (2005). Des risques de marginalisation aux risques de gentrification : espaces ruraux convoités et inégalement accessibles. In Arlaud, S., Jean, Y. et Royoux, D. (Coords.), *Rural-Urbain. Nouveaux liens, nouvelles frontières* (pp. 235-249). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Reclaman campesinos de Tepoztlán la devolución de 280 hectáreas de terreno. (2010, 16 novembre). *La Jornada Morelos*. Disponible sur : <http://www.lajornadamorelos.com/noticias/municipios/92674-reclaman-campesinos-de-tepoztlan-la-devolucion-de-280-hectareas-de-terreno> (page consultée le 16 novembre 2010).

Redfield, R. (1930/1973). *Tepoztlán, a Mexican Village – a Study of Folk Life*. Chicago: The University of Chicago Press.

Rivera, I. (2002). Catálogo de derechos agrarios. *Estudios Agrarios*, 20, 9-28. Disponible sur : http://www.pa.gob.mx/publica/rev_20/01.pdf (page consultée le 13 octobre 2014).

Robinson, S. (2002). Los altos centrales de Morelos : fraccionamientos y faccionalismos. In Delgadillo, J. et Iracheta, A. (Coords.), *Actualidad de la investigación regional en el México Central* (pp. 329-341). Mexico : CRIM-UNAM/El Colegio Mexiquense/El Colegio de Tlaxcala/Plaza y Valdés.

Rosas, M. (1997). *Tepoztlán: crónica de desacatos y resistencia*. Mexico : Ediciones Era.

Rose, D. (1984). Rethinking Gentrification: Beyond the Uneven Development of Marxist Urban Theory. *Environment and Planning D: Society and Space*, 2, 47-74.

Rosenberg, R. (2007). CGAP Reflections on the Compartamos Initial Public Offering: a Case Study on Microfinance Interest Rates and Profits. *Focus Note CGAP*, 42. Disponible sur : <http://www.cgap.org/publications/cgap-reflections-compartamos-initial-public-offering> (page consultée le 2 juillet 2014).

SAGARPA. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (2014). *Listado Preliminar de Beneficiarios 2013*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.sagarpa.gob.mx/agricultura/Programas/proagro/procampo/Beneficiarios/Paginas/2013.aspx> (page consultée le 19 novembre 2014).

Salas, H., Rivermar, M.L. et Velasco, P. (2011). Introducción: espacio y comunidad en época de globalización. In Salas, H., Rivermar, M.L. et Velasco, P. (Eds.), *Nuevas ruralidades: expresiones de la transformación social en México* (pp. 11-28). Mexico : UNAM/Juan Pablos Editor.

Salinas, J.E. (2014, 8 janvier). “Los Cazahuates”, mina de oro de la UNTA. *El Sol de Cuautla*. Disponible sur : <http://www.oem.com.mx/elsoldecuautla/notas/n3249648.htm> (page consultée le 8 décembre 2014).

Salles, V. (1989). Una discusión sobre las condiciones de la reproducción campesina. In De Oliveira, O., Pepin-Lehalleur, M. et Salles, V. (Comp.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana* (pp. 127-159). Mexico : UNAM/El Colegio de México/Miguel Angel Porrúa.

Samuel, O. et Attané, I. (2005). Femmes, famille, fécondité. De la baisse de la fécondité à l'évolution du statut des femmes. *Revue Tiers Monde*, 182, 247-254. Disponible sur : DOI :10.3917/rtm.182.0247 (page consultée le 1^{er} juin 2014).

Sánchez, K. (2005). Cosechas en Morelos y migración laboral. *Inventio*, 2, 5-12.

Sánchez, K. (2006). *Los capitanes de Tenextepango. Un estudio sobre intermediación cultural*. Mexico : UAEM/Miguel Angel Porrúa.

Sarmiento, S. (1997). *Morelos: sociedad, economía, política y cultura*. Mexico : CIICH-UNAM.

Savenberg, S. et Chavez, A.M. (1996). Le centre du Mexique : de la suburbanisation vers la mégapolisation. *Population*, 3, 756-766.

Schmink, M. (1984). Household Economic Strategies: Review and Research Agenda. *Latin American Research Review*, 19(3), 87-101.

Secretaría de Agricultura y Fomento. (1924, 4 décembre). Resolución en el expediente de dotación y restitución de tierras, promovida por vecinos del pueblo de Santa Inés Oacalco, en el Estado de Morelos. *Diario Oficial de la Federación*, XXVII(26), 16-17. Disponible sur : <http://dof.gob.mx/index.php?year=1924&month=12&day=04> (page consultée le 2 mai 2014).

Secretaría de Agricultura y Fomento. (1926, 8 juillet). Resolución en el expediente de dotación de ejidos promovida por vecinos de la ranchería de Atlacomulco, Estado de Morelos. *Diario Oficial de la Federación*, XXXVII(7), 3-5. Disponible sur : http://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4490550&fecha=08/07/1926&cod_diario=190742 (page consultée le 2 mai 2014).

Secretaría de Agricultura y Fomento. (1929, 13 novembre). Resolución en el expediente de restitución de tierras al poblado de Tlayacapan, Estado de Morelos. *Diario Oficial de la Federación*, LVII(10), 13-14. Disponible sur : http://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4440000&fecha=13/11/1929&cod_diario=187309 (page consultée le 2 mai 2014).

Secretaría de Turismo. (2014, 26 septembre). Acuerdo por el que se establecen los lineamientos generales para la incorporación y permanencia al Programa Pueblos Mágicos. *Diario Oficial de la Federación*, DCCXXXII(20), 60-67. Disponible sur : http://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5361690&fecha=26/09/2014&cod_diario=260581 (page consultée le 9 octobre 2014).

SEDATU. Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano. (2009) La SRA trabaja en la solución de 4 importantes conflictos agrarios en el estado de Morelos. *Boletín*, 51. Disponible sur : <http://www.sedatu.gob.mx/sraweb/noticias/noticias-2009/abril-09/2641> (page consultée le 15 novembre 2014).

SEDESOL. Secretaría de Desarrollo Social. (2013a, 30 décembre). Acuerdo por el que se emiten las Reglas de Operación del Programa de Desarrollo Humano Oportunidades para el ejercicio fiscal 2014. *Diario Oficial de la Federación*, DCCXXXIII(24), sixième section, 1-94. Disponible sur : http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5328468&fecha=30/12/2013 (page consultée le 25 novembre 2014).

SEDESOL. (2013b). *Lineamientos para la participación de los Enlaces Municipales en el Programa de Desarrollo Humano Oportunidades*. Disponible sur : https://www.prospera.gob.mx/Portal/work/sites/Web/resources/ArchivoContent/1683/Lineamientos%20participacion_EM.pdf (page consultée le 25 novembre 2014).

SEDESOL. (2014a). *Indicadores de programas presupuestarios*. [Base de données]. Disponible sur : http://www.oportunidades.gob.mx/Portal/wb/Web/indicadores_de_programas_presupuestarios_ (page consultée le 11 mars 2014).

SEDESOL. (2014b). *Padrón de beneficiarios*. [Base de données]. Disponible sur : http://www.sedesol.gob.mx/es/SEDESOL/Padron_de_Beneficiarios (page consultée le 11 mars 2014).

Segrelles, J. A. (2007). La multifuncionalidad rural: realidad conflictiva en la Unión Europea, mito en América Latina. *Ería*, 71, 89-99.

SESNSP. Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública. (2014). *Incidencia delictiva. Tasas por cada 100 mil habitantes 1997-2014*. Disponible sur : http://secretariadoejecutivo.gob.mx/work/models/SecretariadoEjecutivo/Resource/1/1/Tasas_septiembre_2014.pdf (page consultée le 28 octobre 2014).

SHF. Sociedad Hipotecaria Federal. (2014). *Estadísticas de vivienda*. [Base de données]. Disponible sur : [https://www.shf.gob.mx/avaluos/extranet?service=direct/0/Home/\\$DirectLink\\$1](https://www.shf.gob.mx/avaluos/extranet?service=direct/0/Home/$DirectLink$1) (page consultée le 17 octobre 2014).

SIAP. Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera. (2014). *Producción agropecuaria y pesquera. Producción anual*. [Base de données]. Disponible sur : <http://www.siap.gob.mx/agricultura-produccion-anual> (page consultée le 30 septembre 2014).

Simard, M. (2007). Nouvelles populations rurales et conflits au Québec : regards croisés avec la France et le Royaume-Uni. *Géographie, Économie, Société*, 9(2), 187-213.

Simard, M. (2011). Transformation des campagnes et nouvelles populations rurales au Québec et en France : une introduction. *Canadian Journal of Regional Science / Revue canadienne des sciences régionales*, 34(4), 105-114.

Slater, T. (2002). What is Gentrification? Disponible sur : <http://members.multimania.co.uk/gentrification/whatisgent.html> (page consultée le 29 mai 2013).

Slater, T. (2009). Missing Marcuse. On gentrification and displacement. *City*, 13(2), 292-311.

Smith, D. (1998). *The Revitalization of the Hebden Bridge District: Greentrified Pennine Rurality*. Thèse de doctorat, University of Leeds, School of Geography.

Smith, D. (2002). Rural Gatekeepers and 'Greentrified' Pennine Rurality: Opening and Closing the Access Gates? *Social & Cultural Geography*, 3(4), 447-463.

Smith, D. (2005). 'Studentification': the gentrification factory? In Atkinson, R. et Bridge, G. (Eds.), *Gentrification in a Global Context: the New Urban Colonialism* (pp. 72-90). Londres et New York : Routledge.

Smith, N. (1996). *The New Urban Frontier: Gentrification and the Revanchist City*, Londres et New York : Routledge.

Sobrino, L.J. (2008). Diversidad y especialización económica en el subsistema de ciudades de la Región Centro. In Delgado, J. (Coord.), *La urbanización difusa de la Ciudad de México. Otras miradas sobre un espacio antiguo* (pp. 75-107). Mexico : Instituto de Geografía-UNAM.

Sosa, M. (2014). El acaparamiento de tierras y territorios: determinante para la agricultura familiar en América Latina. In Hidalgo, F., Houtart, F. et Lizárraga, P. (Eds.), *Agriculturas campesinas en latinoamérica: propuestas y desafíos* (pp. 87-106). Quito : Editorial IAEN. Disponible sur : http://www.clacso.org.ar/libreria_cm/archivos/pdf_312.pdf (page consultée le 13 janvier 2015).

Suárez, S. (2011). Globalización y transformaciones socioterritoriales en el ámbito rural: puntualizaciones sobre una nueva ruralidad. In Salas, H., Rivermar, M.L. et Velasco, P. (Eds.), *Nuevas ruralidades: expresiones de la transformación social en México* (pp. 59-81). Mexico : UNAM/Juan Pablos Editor.

Székely, M. (1998). *The Economics of Poverty, Inequality and Wealth Accumulation in Mexico*. Londres et New York : Macmillan Press/St. Martin's Press.

Székely, M. (2005). Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004. *El Trimestre Económico*, 72(288-4), 913-931.

Teubal, M. (2003). Globalización y nueva ruralidad en América Latina. In Giarracca, N. (Comp.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* (pp. 45-65). Buenos Aires : CLACSO.

TNI. Transnational Institute. (2013). *The Global Land Grab. A primer*. Disponible sur : <http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/landgrabbingprimer-feb2013.pdf> (page consultée le 12 janvier 2015).

Vademecum de organizaciones rurales. (2009, 14 novembre). *La Jornada del campo*. Disponible sur : <http://www.jornada.unam.mx/2009/11/14/rurales.html> (page consultée le 21 août 2014).

Vanberg, V. (1993). Rational Choice, Rule-Following, and Institutions – an Evolutionary Perspective. In Mäki, U., Gustafsson B. et Knudsen, C. (Eds.), *Rationality, Institutions, and Economic Methodology* (pp. 173-204). London : Routledge.

Velázquez, M.A. (2008). La construcción de un movimiento ambiental en México. El club de golf en Tepoztlán, Morelos. *Región y sociedad*, 20(43), 61-96.

Vergopoulos, K. (1979). El papel de la agricultura familiar en el capitalismo contemporáneo. *Cuadernos Agrarios*, 9, 33-40.

Vigdor, J. (2001, octobre). *Does Gentrification Harm the Poor?* Communication présentée dans le Brookings-Wharton Conference on Urban Affairs, Washington D.C.

Vigdor, J. (2002). Does Gentrification Harm the Poor? *Brookings-Wharton Papers on Urban Affairs*, 133-173.

Wallace, C. (2002). Household Strategies: Their Conceptual Relevance and Analytical Scope in Social Research. *Sociology*, 36(2), 275-292.

Watt, P. (2008). The Only Class in Town? Gentrification and the Middle-class Colonization of the City and the Urban Imagination. *International Journal of Urban and Regional Research*, 32, 206-211.

Wolf, E.R. (1966). *Peasants*. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice-Hall.

Zamarrón, N. (2012). Análisis sobre la cobertura universal del Seguro Popular en México. *Encrucijada. Revista Electrónica del Centro de Estudios en Administración Pública*, 10, 1-12. Disponible sur : http://investigacion.politicas.unam.mx/encrucijada/CEAP/art_n10_01_04_2012/art_ineditos10_1_zamarron.pdf (page consultée le 12 mars 2014).

Zavaleta, N. (2013, 21 janvier). Cañeros toman y bloquean más de 50 ingenios en el país. *Proceso*. Disponible sur : <http://www.proceso.com.mx/?p=331308> (page consultée le 21 janvier 2013).

Liste des figures

Figure 1. La région centrale du Mexique.....	42
Figure 2. Zones urbaines et population des principales villes de la région centrale du Mexique, en 2010.	44
Figure 3. Municipalités du Morelos et municipalités d'étude.	55
Figure 4. Zones urbaines et population des principales villes du Morelos, en 2010.....	56
Figure 5. Localisation des <i>ejidos</i> d'étude et de leurs noyaux de population, et utilisation du sol dans les municipalités qui les englobent, en 2011.	61
Figure 6. Prix moyens par mètre carré des terrains (en pesos) selon les estimations de la SHF, dans les municipalités du Morelos, durant la période 2012-2013.	108
Figure 7. Prix moyens par mètre carré de la surface habitable (en pesos) selon les estimations de la SHF, dans les municipalités du Morelos, durant la période 2012-2013.....	109
Figure 8. Annonces de la campagne publicitaire « Morelos es... ».	113
Figure 9. Image satellite des complexes résidentiels Residencial Oacalco et Residencial Oacalco III (date de l'image : 11/01/2014).....	126
Figure 10. Prospectus annonçant les maisons du complexe résidentiel Residencial Oacalco III.	127
Figure 11. Pourcentage de la population mexicaine correspondant aux pauvres, à la classe moyenne et aux riches, selon la méthodologie de Székely, 1950-2012.....	133
Figure 12. Pourcentage de foyers de classe moyenne au Mexique, selon la méthodologie de López et Ortiz, 1992-2010.	136
Figure 13. Population occupée par secteur d'activité (pourcentage), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.....	148
Figure 14. Population occupée par secteur d'activité (nombres), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.....	149
Figure 15. Types de foyers (pourcentages) dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.	325
Figure 16. Types de foyers (nombres) dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.	326

Liste des tableaux

Tableau 1. Distribution de la superficie des municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan selon la végétation et l'utilisation du sol, en 2011.	57
Tableau 2. Population occupée totale et par secteur d'activité (nombres et pourcentages), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.	148
Tableau 3. Les 20 principaux emplois dans la municipalité de Jiutepec, en 1990, 2000 et 2010.	152
Tableau 4. Les 20 principaux emplois dans la municipalité de Yautepec, en 1990, 2000 et 2010.	153
Tableau 5. Les 20 principaux emplois dans la municipalité de Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.	154
Tableau 6. Indice et degré d'intensité migratoire Mexique-Etats-Unis, rang par rapport aux autres municipalités du Morelos, et variables qui composent l'indice, dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 2000 et 2010.	169
Tableau 7. Emigrants (pourcentage de la population totale) des municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan vers d'autres états du pays et vers d'autres municipalités du Morelos, dans le quinquennat antérieur, en 2000 et 2010.	170
Tableau 8. Main-d'œuvre familiale et ouvriers agricoles salariés (totaux et par sexe), travaillant dans les unités de production agricole des municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1991 et 2007.	249
Tableau 9. Unités de production avec des serres en 1991 et 2007, et unités de production avec de l'irrigation goutte à goutte en 2007 (nombres et pourcentages), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan.	271
Tableau 10. Unités de production agricole selon la destination de la production (pourcentages), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 2007.	277
Tableau 11. Types de foyers (nombres et pourcentages), dans les municipalités de Jiutepec, Yautepec et Tlayacapan, en 1990, 2000 et 2010.	324